

UNIVERSIDADE DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



LISBON
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT

UNIVERSIDADE DE LISBOA

**O Agronegócio no Desenvolvimento do Meio Rural em Moçambique:
Perceção e Análise das Cadeias de Valor do Milho e da Mandioca na Província de
Nampula.**

Paulo Linha

Orientadores: Professor Doutor, Luis Manuel Bignolas Mira da Silva
Professor Doutor, João Mosca

Tese Especialmente Elaborada para Obtenção do Grau de Doutor em Estudos de
Desenvolvimento

Lisboa, 2017

UNIVERSIDADE DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



O Agronegócio no Desenvolvimento do Meio Rural em Moçambique:
Perceção e Análise das Cadeias de Valor do Milho e da Mandioca na Província de Nampula.

Paulo Linha

Orientadores: Professor Doutor, Luis Manuel Bignolas Mira da Silva
Professor Doutor, João Mosca

Tese Especialmente Elaborada para Obtenção do Grau de Doutor em Estudos de
Desenvolvimento

Júri:

Presidente: Professor Doutor, Manuel Fernando Cilia de Mira Godinho

Vogais:

Professor Doutor, António Bento
Professor Doutor, Celestino António Morais de Almeida
Professor Doutor, Augusto Manuel Nogueira Gomes Correia
Professor Doutor, Gottlieb Basch
Professor Doutor, Luís Manuel Bignolas Mira da Silva
Professora Doutora, Joana Helena Maria Fajardo Pacheco Pereira Leite

Lisboa, 2017

INDICE

Lista de Tabelas	III
Lista de figuras:	IV
Síglas	V
DEDICATÓRIA	VI
AGRADECIMENTOS	VII
RESUMO	VIII
ABSTRACT	IX
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Apresentação	1
1.2. Motivação	2
1.3. Problema	2
1.4. Objecto de Estudo	3
1.5. Objectivos do Trabalho	5
1.5.1. Objectivo Geral	5
1.5.2. Objectivos Específicos	6
1.6. Questões de Pesquisa	6
1.7. Hipóteses	8
1.8. Estrutura do Trabalho	8
2. ESTADO DA ARTE	11
2.1. Agricultura em África	11
2.2. Agricultura em Moçambique	13
2.3. Meio Ambiente e Produção Agrícola Sustentável	17
2.3.1. Agricultura e Meio Ambiente	17
2.3.2. Produção Agrícola Sustentável	20
2.3.3. Revolução Verde	22
2.3.4. Revolução Verde em Moçambique.	24
2.4. Agronegócio	26
2.4.1. Tendências Atuais do Agronegócio	26
2.4.2. O Agronegócio e o Desenvolvimento Rural	28
2.4.3. Ambiente do Agronegócio em Moçambique	30
2.4.4. Tecnologia e Assistência Técnica	32
2.4.5. Agro-Indústrias	33
2.4.6. Comercialização	35
2.4.7. Áreas (<i>Clusters</i>) Para Desenvolvimento do Agronegócio em Moçambique ...	36
3. REFERENCIAL TEÓRICO	39
3.1. O Desenvolvimento e o Contexto Moçambicano	39
3.2. O Estado Desenvolvimentista e o Meio Rural	50
3.3. Conceitos e Dimensões do Desenvolvimento Rural	52
3.4. Agronegócio e Cadeias de Valor	56
3.4.1. Agronegócio	56
3.4.2. A Cadeia de Valor no Processo Produtivo	58
3.4.3. Custos e Benefícios Operacionais nas Cadeias de Valor	61
3.4.4. A Cadeia de Valor no Processo Produtivo	62
3.4.5. Criação e Transferência de Valor no Processo de Integração e Coordenação .	65
4. METODOLOGIA	71
4.1 Breve Descrição da Área de Estudo	71
4.2 Delimitação do Estudo	73
4.3 Recolha e Fonte de Dados	75

4.4	Apuramento da Amostra.....	76
4.5	Tipo de Pesquisa e Procedimentos	79
4.6	Sequência de Procedimentos	80
4.7	Processamento e Análise de Dados	82
4.7.1	Métodos Estatísticos Utilizados	82
4.7.2	Estatística Descritiva	83
4.7.3	Teste ANOVA e Kruskal-Wallis.....	83
4.7.4	Análise Fatorial Exploratória.....	84
4.7.5	Análise de Consistência Interna dos Fatores	85
4.8	Impacto Económico.....	88
5	APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	90
5.1	Caracterização do Universo da Amostra e das Subamostras dos Produtores.....	91
5.2	Assistência, Apoio à Organização, Formação e Financiamento aos Produtores	94
5.2.1	Síntese sobre Apoio à Organização, Treinamento e Financiamento	101
5.3	Perceção dos Atores Sobre as Questões de Âmbito Geral do Agronegócio.	103
5.3.1	Perceção dos Pequenos Produtores Sobre o Momento Atual.....	103
5.3.2	Perceção dos Médios Produtores Sobre o Momento Atual	105
5.3.3	Perceção dos Agro-processadores Sobre o Momento Atual	106
5.3.4	Perceção dos Comerciantes Sobre o Momento Atual	108
5.3.5	Perceção dos Decisores, Técnicos e Outros Sobre o Momento Atual.....	109
5.3.6	Síntese da Perceção dos Atores Sobre o Momento Atual	111
5.3.7	Perceção dos pequenos produtores sobre a importância no futuro.....	114
5.3.8	Perceção dos Médios Produtores Sobre a Importância no Futuro.....	116
5.3.9	Perceção dos Agroprocessadores Sobre a Importância no Futuro	117
5.3.10	Perceção dos Comerciantes sobre a Sobre a Importância no Futuro.....	118
5.3.11	Perceção dos Decisores, Técnicos e Outros Sobre a Importância no Futuro ..	119
5.3.12	Síntese da Perceção dos Atores Sobre o Futuro	120
5.3.13	Perceção dos Pequenos Produtores Sobre a Facilidade de Mudar	123
5.3.14	Perceção dos Médios Produtores Sobre a Facilidade de Mudar.....	124
5.3.15	Perceção dos Agro-processadores Sobre a Facilidade de Mudar	126
5.3.16	Perceção dos Comerciantes Sobre a Facilidade de Mudar	127
5.3.17	Perceção dos Decisores e Técnicos Sobre a Facilidade de Mudar	128
5.3.18	Síntese da Perceção dos Atores Sobre a Facilidade de Mudar	129
5.4	Perceção Cruzada a Cada Um dos Três Momentos e os Cinco Grupos	130
5.5	Análise dos Fatores e Elementos Críticos Identificados	139
5.6	Cadeia de Valor do Agronegócio do Milho e da Mandioca	143
5.7	Impacto Alimentar e Económico aos Pequenos e Médios Produtores	150
6	CONCLUSÕES, CONTRIBUIÇÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS	154
6.1	Conclusões.....	154
6.2	Sugestões sobre medidas a tomar para o sucesso do agronegócio	156
6.3	Sugestão de um modelo para o agronegócio em Moçambique	161
6.4	Considerações finais	166
6.5	Limitações	167
6.6	Recomendações para pesquisas futuras.....	168
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA.....	169
8.	ANEXOS	180

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Factores para Classificação dos Produtores Agro-pecuários.....	4
Tabela 2: Nº de Unidades de Explorações Agropecuárias em 2010	14
Tabela 3: Evolução da produção total de culturas alimentares básicas em (10 ³ toneladas).....	17
Tabela 4: Evolução da produção de culturas de rendimento, em toneladas	31
Tabela 5: Características e assistência técnica da produção (2002-2008).....	32
Tabela 6: Indústrias de Agro-processamento	34
Tabela 7: Distribuição de moageiras e refinarias no país.....	35
Tabela 8: Volume de comercialização em toneladas.....	35
Tabela 9: Lista de áreas (Clusters) de Desenvolvimento do Agronegócio.....	37
Tabela 10: Subamostras para Estudo.....	78
Tabela 11: Amostra da população em estudo.....	78
Tabela 12: Amostra da população em estudo.....	79
Tabela 13: KMO e Teste de Bartlett.....	86
Tabela 14: Medida de Adequação da Amostra (MAA) de KMO	86
Tabela 15: Nível de escolarização da amostra.....	91
Tabela 16: Cruzamento entre o momento atual e os cinco grupos.....	131
Tabela 17: (importância no futuro) e os cinco grupos em estudo	134
Tabela 18: (Facilidade de mudar) e os cinco grupos em estudo.....	136
Tabela 19: Fatores do Agronegócio do milho e da mandioca	141
Tabela 20: Mercados potenciais e existentes.....	149
Tabela 21: Impacto Alimentar aos Pequenos Produtores.....	150
Tabela 22: Impacto Alimentar aos Médios Produtores	151
Tabela 23: Vendas medias de pequenos e médios produtores 2014/2015	152
Tabela 24: Resultado da exploração de pequeno e médio produtores.....	153
Tabela 25: Variáveis Críticas da Cadeia de Valor.....	157
Tabela 26: Variáveis Críticas de Intervenção e Regulação do Estado.....	158
Tabela 27: Variáveis Críticas de Assistência Técnica e Parcerias.	159
Tabela 28: Variáveis Críticas de Financiamento e Fornecedores.....	160
Tabela 29: Variáveis Críticas de Acesso a Equipamentos e Transportes.....	160
Tabela 30: Variáveis Críticas sobre Mercado e Procura	160

LISTA DE FIGURAS:

Figura 1: Cadeia de Valor Genérica Simplificada.....	4
Figura 2: Oportunidades de Investimento	38
Figura 3: Dimensões e Indicadores de Desenvolvimento Rural.....	55
Figura 4: A cadeia de valor (Porter, 1989).	63
Figura 5– Funções Interligadas de Criação de Valor.....	66
Figura 6: Mapa de localização da província de Nampula	73
Figura 7: Produtos Prioritários por Corredor do Agronegócio.....	73
Figura 8: Evolução da produção de culturas alimentares básicas (em mil toneladas)	93
Figura 9: Apoio à organização, treinamento e financiamento ao pequeno produtor.....	94
Figura 10: Apoio à organização, treinamento e financiamento ao médio produtor	95
Figura 11: Assistência técnica e tecnológica à cultura do milho no pequeno produtor	96
Figura 12 Assistência técnica e tecnológica à cultura do milho no médio produtor	97
Figura 13: Assistência técnica e tecnológica à cultura da mandioca no pequeno produtor	98
Figura 14: Assistência técnica e tecnológica à cultura da mandioca no médio produtor	99
Figura 15: Condições no momento atual para o Pequeno Produtor	105
Figura 16: Condições no momento atual para Médio Produtor	106
Figura 17: Condições no momento atual para Agroprocessadores	108
Figura 18: Condições no momento atual para Comerciante.....	109
Figura 19: Condições no momento atual para Decisores, técnicos e Outros	111
Figura 20: Importância no futuro para Pequenos Produtores	116
Figura 21: Importância no futuro para Médios Produtores	117
Figura 22: Importância no futuro para Agroprocessadores	118
Figura 23: Importância no futuro para Comerciantes.....	119
Figura 24: Importância no futuro para Decisores, técnicos e outros	120
Figura 25: Facilidade de mudar para Pequenos Produtores	124
Figura 26: Facilidade de mudar para Médios Produtores.....	125
Figura 27: Facilidade de mudar para Agroprocessadores	127
Figura 28: Facilidade de mudar para Comerciantes	128
Figura 29: Facilidade de mudar para Decisores, técnicos e outros	129
Figura 30 : Relações entre 45 questões (condições no momento atual) e os cinco grupos. .	132
Figura 31: Relações entre as 45 questões (importância no futuro) e os cinco grupos.....	135
Figura 32: Relações entre as 45 questões (facilidade de mudar) e os cinco grupos.....	138
Figura 33: Cadeia de valor do milho em Nampula;.....	144
Figura 34: Cadeia de valor da mandioca em Nampula.....	144
Figura 35: Principal canal de venda do milho e da mandioca dos pequenos produtores	146
Figura 36: Principal canal de venda do milho e da mandioca dos médios produtores.....	147
Figura 37: Principal canal de venda do milho e da mandioca dos agro-processadores.....	147
Figura 38: Principal canal de venda do milho e da mandioca do comerciantes.....	148
Figura 39: Modelo Desenvolventista de Integração e de Coordenação Vertical.	165

SÍGLAS

AEVA	<i>Adjusted Economic Value Added</i>
AGRA	<i>Alliance for Green Revolution in Africa</i>
CAADP	<i>Comprehensive African Agriculture Development Programme</i>
CAP	Censo Agro-pecuário
CEPAGRI	Centro de Promoção da Agricultura
DPASA	Direção Provincial de Agricultura e Segurança Alimentar
DUAT	Direito de Uso e Aproveitamento de Terra
EVA	<i>Económic Value Added</i>
FAO	Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IDR	Índice de Desenvolvimento Rural
INE	Instituto Nacional de Estatística
IRRI	Instituto Internacional de Investigação do Arroz
MADER	Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural
MAE	Ministério de Administração Estatal
MASA	Ministério de Agricultura e Segurança Alimentar
MINAG	Ministério de Agricultura
MPD	Ministério de Planificação e Desenvolvimento
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico
ONGs	Organizações Não Governamentais
PAC	Política Agrícola Comum
PARPA	Plano de Ação para Redução da Pobreza Absoluta
PEDSA	Plano Estratégico e de Desenvolvimento do Setor Agrícola
PIB	Produto Interno Bruto
PNUD	Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento
SEMOC	Sementes de Moçambique
TIA	Trabalho de Informação Agrário
USAID	<i>United States Agency for International Development</i>
VAB	Valor Acrescentado Bruto
VEC	Valor Económico Criado

DEDICATÓRIA

Dedico este estudo, a título póstumo, aos meus pais, Linha Sampo e Maria Muahaiola, rogando que Deus os tenha em paz e tranquilidade eternas. Apesar, muito cedo, terem partido deste mundo deixaram em mim ensinamentos e marcas indeleveis de ser e estar no mundo material e espiritual. Ámen!

AGRADECIMENTOS

Agradeço e louvo a Deus pela iluminação e sabedoria que me conduziram em todo processo de aprendizagem, da recolha das informações por todos quadrantes das áreas de interesse, pelos crédito e confiança a que fui sujeito perante aos interlocutores, o que culminou com apresentação da presente tese.

Ao Instituto Superior de Estudos de Defesa (ISEDEF) de Moçambique que, na base da sua política de formação de quadros para a instituição, me proporcionou bolsa de estudo que me permitiu frequentar o curso de Doutoramento em Estudos de Desenvolvimento

Ao meu Orientador Professor Doutor Eng^o, Luis Mira da Silva pela sua competência e abnegada dedicação dispensadas no desenvolvimento desta tese de dissertação, sem as quais seria difícil a sua realização.

Ao meu Co-Orientador Professor Doutor João Mosca, minha gratidão ultrapassa os ensinamentos de suas aulas e discussões na base dos seus sólidos conhecimentos da realidade do setor agrário moçambicano, a firmeza da sua orientação, o incentivo e apoio fraternal sempre presente permitiu, no terreno, recolher dados relevantes.

Minha esposa Florinda Albino Linha e aos meus filhos, expressar em palavras a infinita gratidão e admiração que tenho por eles está acima da minha capacidade. Os meus agradecimentos por terem suportado com sacrifícios e privações durante a minha ausência prolongada no convívio familiar no período de formação.

Agradeço a todos que direta ou indiretamente colaboraram para realização deste trabalho especialmente para a Direção Provincial de Agricultura e Segurança Alimentar de Nampula, Directores distritais de Actividades Económicas de Malema, Ribaue, Rapale Naca Porto e Naca-a-Velha. Igualmente os agradecimentos vão para o Prof. Doutor Paulo Pereira pela sua colaboração imensurável no trabalho, bem como do meu sobrinho o Engenheiro, Júlio Lopes Lampião, meus filhos o Engenheiro Civil, Daniel Paulo Inlinha e o Economista, Belmiro Paulo Inlinha em trabalhos de formatação e arranjos finais do texto.

RESUMO

O Agronegócio em Moçambique poderá ser um factor dinamizador da agricultura, chave para o desenvolvimento económico, elemento para a equidade no desenvolvimento social e fundamental para a redução da pobreza e da fome. O estudo analisa as percepções dos atores do agronegócio do milho e da mandioca sobre o impacto destas culturas na vida económica e social no meio rural.

Diante desta perspectiva, esta pesquisa teve como objetivo investigar prospectivamente as cadeias de valor das culturas do milho e da mandioca, no corredor de Nacala, com vista a identificar formas de potenciar o desenvolvimento do agronegócio como fator dinamizador da promoção do desenvolvimento socioeconómico sustentável no meio rural.

Os resultados alcançados indicam que em Moçambique, de forma geral, o agronegócio do milho e da mandioca é potencial pilar dinamizador que poderá contribuir para o desenvolvimento da agricultura e impulsionar o crescimento económico e o desenvolvimento social se o Estado colocar-se na dianteira na criação, nas zonas de produção, de infraestruturas públicas para a prática de uma agricultura economicamente sustentável e uma legislação flexível e promotora de um clima propício para o agronegócio.

Com as infraestruturas públicas criadas nos centros de produção deve-se optar, pelo envolvimento de todos atores do agronegócio num sistema de Integração e Coordenação Vertical, apostando na transformação da baixa renda da agricultura rural em agricultura comercial e competitiva para que efetivamente o agronegócio seja um dos pilares para o combate da fome e da pobreza no meio rural. A Integração e Coordenação Vertical, significa a existência de instituições âncoras que se dedicam a puxar a atividade do agronegócio dos produtores locais na base contratual. Esta forma promete rápida integração ao mercado, crescimento económico, inovação tecnológica, ao mesmo tempo em que protege os direitos e a autonomia do produtor sob regime de integração e coordenação.

Palavras-chave: Moçambique agronegócio, Cadeia de valor, Nampula milho e mandioca, Desenvolvimento rural, Integração e coordenação

ABSTRACT

Agribusiness in Mozambique could be a driving force for agriculture, key to economic development, an element for equity in social development and fundamental to reducing poverty and hunger. The study analyzes the perceptions of corn and cassava agribusiness actors on the impact of these crops on economic and social life in rural areas. The objective of this research was to investigate prospectively the corn and cassava value chains in the Nacala corridor in order to identify ways to promote the development of agribusiness as a driving force for the promotion of sustainable socioeconomic development in the environment rural.

The results indicate that, in general, corn and cassava agribusiness in Mozambique are potential pivotal factors that could contribute to the development of agriculture and boost economic growth and social development, if the government takes the initiative to build public infrastructures for an economic sustainable agriculture as well as create a flexible legislation that promotes a proper environment for agribusiness.

With the public infrastructures created in the production centers, one must opt for the involvement of all agribusiness actors in a system of Integration and Vertical Coordination, betting on the transformation of low income from rural agriculture into commercial and competitive agriculture so that agribusiness is effectively a pillar to combat hunger and poverty in rural areas. Integration and Vertical Coordination means the existence of anchor institution dedicated to pull the agribusiness activity of the local producers in the contractual basis. This form promises rapid market integration, economic growth, technological innovation, while protecting the rights and autonomy of the producer under integration and coordination.

Key words: Mozambique agribusiness, Value chain, Nampula maize and cassava, rural Development, Integration and coordination

1. INTRODUÇÃO

1.1. Apresentação

Com o presente projecto pretende-se analisar a cadeia de valor do agronegócio numa perspectiva de desenvolvimento sustentável do meio rural em Moçambique, na província de Nampula.

Segundo o Plano Estratégico e de Desenvolvimento do Sector Agrícola (PEDSA, 2010), em Moçambique, à semelhança do que acontece na maior parte dos países africanos, o agronegócio, como factor dinamizador da agricultura, não é somente chave para o desenvolvimento económico, é também para a equidade no desenvolvimento social e fundamental para a redução da pobreza e da fome.

Este trabalho visa descrever e apresentar criticamente a actual configuração do agronegócio através da análise das cadeias de valor que o integram, no sentido de avaliar até que ponto pode impulsionar a criação de condições sócio-económicas mais favoráveis, particularmente no que concerne ao combate da pobreza e promoção das condições de vida no meio rural. Na essência pretende-se encontrar formas de criar ou incrementar cada vez mais o valor acrescentado da produção agrícola e das suas fases subsequentes.

No entendimento do Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER, 2006), a grande extensão de terra arável de que Moçambique dispõe proporciona boas oportunidades para incentivar o cultivo de produtos agrícolas para o mercado, o que pode permitir o aumento da capacidade do poder de compra e a mitigação da insegurança alimentar no meio rural, para além do contributo para o produto interno bruto.

De acordo com MADER (2006), o território moçambicano tem condições agroecológicas ricas e diversificadas, para além de possuir uma vasta extensão de terra arável, estimada em 36 milhões de hectares. Destes, apenas 5,6 milhões de hectares estão em uso para a produção de culturas agrícolas alimentares e de rendimento. Estima-se que para a satisfação

integral, isto é, a que corresponde a 100% das necessidades alimentares, produzindo sob regime extensivo, em situação que as quantidades produzidas dependem da área trabalhada, seriam necessários cerca de 15 milhões de hectares de terra, significando que ficariam ainda disponíveis cerca de 21 milhões de hectares para a produção de outras culturas para fins comerciais, nomeadamente para exportação.

1.2.Motivação

Uma das grandes preocupações em Moçambique é dotar a agricultura de uma dinâmica que possa impulsionar a eficiência na produção, distribuição e comercialização de produtos agrícolas. De acordo com o Ministério de Agricultura (MINAG, 2008), a situação torna-se ainda mais preocupante quando se sabe que a agricultura familiar constitui a base da actividade agrícola moçambicana, concentrando cerca de 99% das unidades agrícolas e ocupando mais de 95% da área cultivada. Contudo, apesar deste grande peso, os resultados da produção agrícola são extremamente baixos, o que deixa as famílias no meio rural susceptíveis à pobreza e à fome. Deste modo julga-se pertinente desenvolver pesquisas que visem contribuir para reverter a situação da pobreza e insegurança alimentar no meio rural. É neste contexto que se propõe este estudo, com o propósito de avaliar em que moldes o agronegócio pode desempenhar um papel impulsionador da actividade agrícola na perspectiva de uma actividade capaz de alavancar a economia rural e a consequente criação de riqueza e bem-estar social no campo.

1.3.Problema

Conforme descreve o PEDSA (2010), em Moçambique a agricultura é um dos sectores mais importantes da economia, correspondendo a 24% do PIB, empregando 80% da população do meio rural e contribuindo para o encaixe orçamental da tesouraria do Estado através de vendas ao exterior de produtos agrícolas que se estimam em 16% do valor total das exportações.

Segundo o INE (2007), Moçambique possui 20 milhões de habitantes, dos quais 70,2% vivem no meio rural e dependem da agricultura de subsistência. Cerca de 60% da população rural é pobre. A fraca produtividade agrícola da produção familiar, agravada com a alta vulnerabilidade às alterações climáticas, deixa uma grande percentagem da população do meio rural a sofrer de fome e pobreza crónicas. O Centro de Promoção da Agricultura (CEPAGRI, 2011), refere que grande parte do problema reside nas dificuldades que o sector agrícola encara, no seu conjunto, caracterizado por ineficiência da produção no país, tais como: (i) baixos níveis de produtividade devido a reduzida fertilidade dos solos, agravada pela falta de uso de fertilizantes que melhoram o rendimento; (ii) grandes perdas devido a pragas e doenças; (iii) incerteza nos direitos sobre a terra, que reduzem o investimento na agricultura e (iv) aumento da exigência dos padrões internacionais de qualidade para os produtos agrícolas de exportação.

O PEDSA (2010) aposta, assim, na promoção do agronegócio como uma das saídas para a transformação da agricultura em Moçambique. O PEDSA defende que com o agronegócio poder-se-á dotar os produtores de eficiência, produzindo quantidades suficientes para suprir a procura de bens agrícolas, nos mercados interno e externo. A intenção levanta discussões sobre o que deverá ocorrer para uma possível revolução agrícola no país, de modo a que as vantagens decorrentes do agronegócio contribuam para a eliminação da pobreza e para promover a equidade e o bem-estar social no meio rural.

1.4.Objecto de Estudo.

O objeto deste trabalho é a análise das cadeias de valor do agronegócio do milho e da mandioca na província de Nampula. O trabalho baseia-se na análise da perceção dos diferentes atores que operam ao longo destas cadeias de valor, de acordo com o representado na Figura 1.

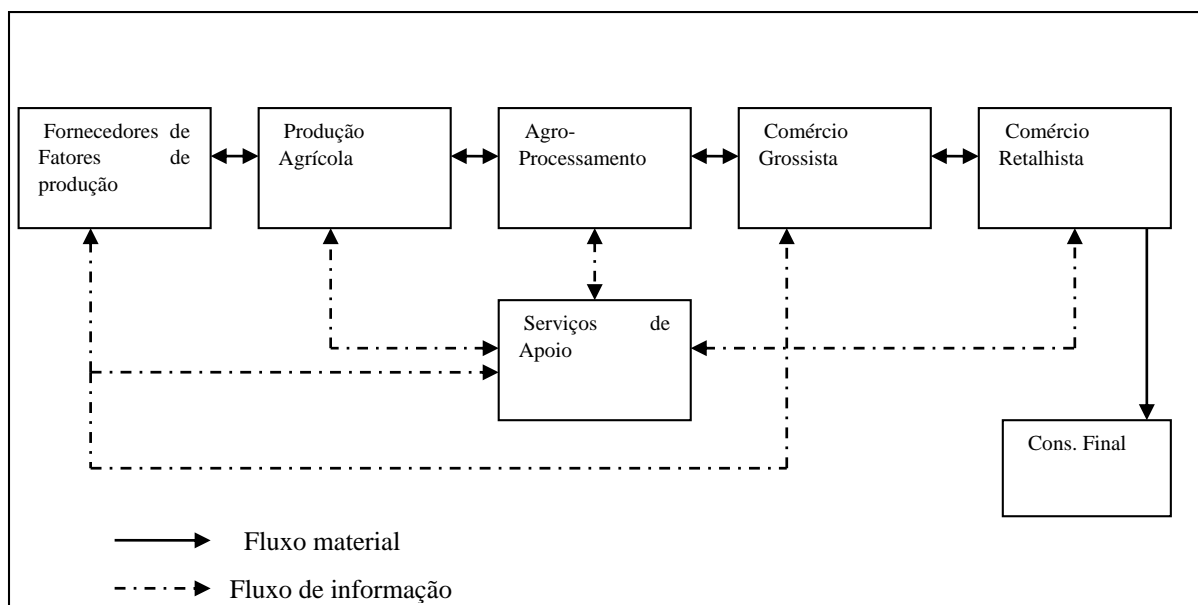


Figura 1: Cadeia de Valor Genérica Simplificada

Fonte: Adaptado de Castro (2010)

O diagrama mostra as principais etapas e atores envolvidos na cadeia de valor agro-alimentar, atores estes que constituem fontes importantes na coleta de informação deste estudo. De facto, foram levantadas e analisadas as perceções dos diferentes atores ao longo da cadeia, tendo-se considerado os seguintes grupos: (i) pequenos produtores, (ii) médios produtores, (iii) agro-processadores (iv) comerciantes, (v) decisores, técnicos e outros. Os produtores foram subdivididos em pequenos e médios de acordo com Censo Agro-pecuário (CAP, 2010), que classifica e agrupa os produtores agro-pecuários de acordo com as características descritas na Tabela 1.

Tabela 1: Factores para Classificação dos Produtores Agro-pecuários

Factores	Limite 1 – pequenos produtores	Limite 2 – médios produtores
Área cultivada não irrigada (ha)	10	50
Área cultivada irrigada, pomares em produção, plantações, hortícolas, floricultura (ha)	5	10
Número de cabeças de gado bovino	10	100
Número de caprinos/ovinos/suínos	50	500
Número de aves (1)	2000	10000

(1) Em relação às aves, a exploração para ser considerada média ou grande deve ter exercido a actividade de forma contínua.

Fonte: CAP (2010)

O CAP (2010) classifica as explorações segundo a tabela acima, considerando:

- ✓ Pequena exploração se todos os factores forem menores que o limite 1;
 - ✓ Média exploração se um factor for maior ou igual a valores do limite 1 e menor que o limite 2;
 - ✓ Grande exploração se um factor for maior ou igual a valores do limite 2;
- a) Agro-processadores: todas as unidades produtivas envolvidas na transformação e conservação;
 - b) Comerciante grossista: são os grandes mercados agrícolas, armazenistas onde os comerciantes a retalho procedem a compras para revenda;
 - c) Serviços de apoio: no sentido lato, pois trata-se de serviços imprescindíveis em toda a cadeia ou em cada elo, tais como transporte, serviços de finanças, seguros de mercadorias, financiamento, serviços de assistência técnica ao produtor, marketing, infra-estruturas, comunicações, etc.
 - d) Consumidor final, é o alvo final para o qual o produto se destina.

1.5.Objectivos do Trabalho

1.5.1. Objectivo Geral

Avaliar, compreender, e analisar prospetivamente as cadeias de valor das culturas do milho e da mandioca, no corredor de Nacala, província de Nampula, com vista a identificar formas de potenciar o desenvolvimento do agronegócio como factor dinamizador da promoção do desenvolvimento sócio-económico sustentável do meio rural. Neste contexto pretende-se nomeadamente alcançar os objectivos específicos descritos no ponto seguinte.

1.5.2. Objetivos Específicos

- a) Caracterizar pequenos e médios produtores de milho e de mandioca e analisar a capacidade e o apoio técnico que têm e recebem, de forma a garantir o fornecimento à cadeia de valor do agronegócio em que se integram;
- b) Analisar a percepção dos operadores da cadeia de valor do milho e da mandioca;
- c) Identificar os potenciais fatores que podem contribuir para que o agronegócio, nas cadeias de valor do milho e da mandioca, possa servir de alavanca para o crescimento e o desenvolvimento dos pequenos e médios produtores;
- d) Analisar os principais fatores e variáveis críticas no processo de criação e transferência do valor na cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca;
- e) Analisar o impacto socioeconómico do agronegócio do milho e da mandioca, particularmente no combate à fome e à pobreza, bem como na promoção do bem-estar social dos pequenos e médios produtores;
- f) Identificar e sugerir medidas a adotar para o desenvolvimento sustentável dos pequenos e médios produtores na cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca.

1.6. Questões de Pesquisa

De acordo com Quivy e Campenhoudt (1992;2005), a pergunta de partida num trabalho de investigação é uma indagação que poderá ser respondida pelas hipóteses formuladas, constituindo-se estas como eixos primários da pesquisa. Assim, e face ao problema do estudo que se coloca, julga-se pertinente formular a seguinte pergunta de partida:

A cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca, em Nampula, pode ser um dos pilares dinamizadores da agricultura, na perspectiva de imprimir uma maior dinâmica de crescimento económico e desenvolvimento social, constituindo desta forma uma chave importante na redução da pobreza e da fome no meio rural?

Para consubstanciar a pergunta de partida importa destacar as questões derivadas, que se forem respondidas materializam a resposta genérica para o problema colocado pela questão central:

- a) Os pequenos e médios produtores de milho e mandioca têm a capacidade e/ou recebem o apoio técnico e tecnológico necessário para um fornecimento adequado e competitivo da cadeia de valor?
- b) Qual é a perceção dos diferentes operadores sobre os elementos que contribuem para a competitividade da cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca?
- c) Quais são os fatores que podem contribuir para que as cadeias de valor do milho e da mandioca sirvam de alavanca para o crescimento económico e o desenvolvimento social dos pequenos e o médios produtores?
- d) Quais são os elementos críticos associados ao processo de criação e transferência de valor na cadeia do agronegócio do milho e da mandioca?
- e) Que oportunidades ou segmentos de mercado potenciais existem na cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca?
- f) Qual é o impacto socioeconómico do agronegócio do milho e da mandioca no combate à fome e à pobreza, bem como na promoção do bem-estar social dos pequenos e médios produtores?
- g) Que modelo ou medidas devem ser adotadas para tornar o agronegócio do milho e da mandioca um fator dinamizador da redução da fome e da pobreza e da promoção do desenvolvimento socioeconómico sustentável do meio rural?

1.7.Hipóteses

Para Quivy e Campenhoudt(1992; 2005), as hipóteses afiguram-se como pressupostos condutores para o desencadeamento de todo o processo de pesquisa. São suposições relativamente sumárias às questões derivadas, guiando o trabalho de recolha e análise dos dados, para posteriormente serem testadas, corrigidas e/ou aprofundadas. Depois de formuladas, praticamente substituem a Questão Central como matrizes condutoras da pesquisa, devendo ser verificadas e confrontadas com dados de observação, submetendo-as ao teste dos fatos para serem confirmadas ou refutadas. Neste sentido, as hipóteses que se colocam neste trabalho são as seguintes:

Ho: Em Nampula, o agronegócio do milho e da mandioca é um dos pilares dinamizadores que contribui para o desenvolvimento da agricultura, sendo uma chave fundamental para o crescimento económico e o desenvolvimento social, nomeadamente para a redução da pobreza e da fome no meio rural.

Ha: Em Nampula, o agronegócio do milho e da mandioca pode vir a sufocar a agricultura familiar, não servindo como fator dinamizador da agricultura em geral, e levando cada vez mais à desigualdade social e ao aumento da pobreza e da fome no meio rural.

1.8.Estrutura do Trabalho

Com a finalidade de ter uma linha de orientação na abordagem do tema em análise no presente trabalho, assegurando que se alcançam os objectivos definidos da pesquisa, este trabalho comporta 6 capítulos, conforme se descreve de seguida:

Capítulo 1- Introdução. Faz a apresentação genérica do trabalho, da abordagem do problema de estudo e da motivação que foi o móbil da escolha do tema para pesquisa; destaca igualmente o objeto do estudo, aborda os objetivos que se pretendem alcançar, define as questões de partida e as derivadas e apresenta as hipóteses a testar.

Capítulo 2 - Estado da Arte. Apresenta a revisão bibliográfica sobre o tema; neste capítulo faz-se uma revisão da função da agricultura que se vive hoje, passando pela abordagem do estágio atual da agricultura e do agronegócio no continente Africano face aos outros continentes. É dada particular atenção à abordagem da agricultura e do agronegócio em Moçambique, nos seus determinantes endógenos e exógenos. Faz-se ainda uma apreciação relacionada com as especificidades do agronegócio do milho e da mandioca em Nampula e no país.

Capítulo 3 - Referencial Teórico. Apresenta o quadro teórico do qual decorre toda a inspiração para a prossecução do estudo das cadeias de valor do agronegócio do milho e da mandioca. Através deste capítulo procura-se fazer a conceptualização do tema em análise, estabelecendo uma ponte entre os conceitos e a realidade do agronegócio em Moçambique.

Capítulo 4 – Metodologia. Este capítulo descreve a metodologia na base da qual se desenvolve todo um conjunto de etapas e tarefas, definindo também o tipo e características da informação recolhida e utilizada no trabalho; estabelece ainda os critérios usados na recolha e análise da informação e define os principais instrumentos usados no tratamento e análise dos dados.

Capítulo 5 - Apresentação, Análise de Resultados e Discussão. Faz o tratamento e compilação da informação primária e secundária recolhida no estudo, de acordo com os critérios predefinidos. Apuram-se os resultados, testam-se as hipóteses e verificam-se as respostas em relação às questões de pesquisa. Responde-se assim aos objectivos e às questões colocadas, discutindo a validação ou não das hipóteses formuladas. Faz-se igualmente uma comparação com outros estudos realizados nesta área, de forma a avaliar os resultados da pesquisa.

Capítulo 6 – Conclusões, Contribuições e Considerações Finais. Neste capítulo apresentam-se as principais contribuições e considerações que resultam do estudo efetuado, e que se julguem apropriadas para o futuro do agronegócio em Moçambique. Procura-se igualmente remeter para próximos estudos assuntos levantados neste trabalho que porventura não tenham encontrado resposta suficiente ou adequada nesta análise.

2. ESTADO DA ARTE

2.1. Agricultura em África

De acordo com Mazoyer e Roudart (2001) a agricultura ainda não perdeu importância económica e social contrariamente ao que se previa em finais da década de 70 e início de 80 do século XX. Na atualidade, e no sistema socioeconómico dominante, o modelo de agricultura tem contribuído para um incremento substancial da produção alimentar, embora não seja capaz de superar o problema da fome em algumas partes do mundo.

Ainda segundo Mazoyer e Roudart (2001) nos últimos 20 anos, mas principalmente neste século XXI, são notórias as transformações na agricultura induzidas por um padrão produtivo e tecnológico extremamente dinâmico. Neste contexto, a agricultura deixa de ser vista como um mero sector primário e ganha o conceito de agronegócio, com enfoque sistémico e inserida numa cadeia de valor complexa. Contudo, a procura de lucro imediato transfere o controlo de produção agrícola para grandes empresas multinacionais em detrimento do controlo dos produtores locais, fazendo com que o agronegócio não tenha o impacto desejado na promoção do desenvolvimento do meio rural.

Para Vitule (1997) o período pós 2ª Guerra Mundial inicia-se com um novo marco na história da humanidade, começando com uma aceleração, intensificação e generalização do modo de produção e das relações capitalistas a nível mundial. Os mercados mundializam-se e o capital, a força de trabalho e as novas tecnologias desdobram-se facilmente na esfera internacional. Cada dia que passa há uma nova realidade, um novo patamar de desenvolvimento, em que surgem novas oportunidades, mas também novos problemas e limitações.

Em Moçambique, conforme o INE (2007), a agricultura é um dos sectores mais importantes da economia, participando com 24% no PIB e empregando 80% da população do meio rural. É por isso que o país encara o agronegócio como factor dinamizador da atividade agrícola em geral e chave para o desenvolvimento económico, bem como o garante da equidade no desenvolvimento social e factor fundamental para a redução da pobreza e da fome no meio rural. Segundo Paterniani (2001), a permanência indefinida de uma agricultura de subsistência corresponde à manutenção de uma situação de miséria permanente. O desejável é que esses agricultores consigam, com o tempo, galgar um patamar mais alto, que os aproxime de uma agricultura de elevada tecnologia, podendo, eventualmente, chegar a uma agricultura de moldes empresariais.

Em África, a agricultura contribui, em média, com cerca de 20-30% do PIB e 70-80% do emprego. Cerca de três quartos da população vive nas zonas rurais e depende fundamentalmente da agricultura para a sua subsistência. Mais de 70% das pessoas em pobreza extrema e desnutridas vivem nas zonas rurais. Apesar do seu grande potencial, África é importador líquido de alimentos! Dos 20% de terra arável com potencial de irrigação somente 4% são utilizados. Até 2000, África esteve à margem da Revolução Verde. O consumo de fertilizantes era insignificante. O rendimento médio nos cereais era abaixo de 1 t/ha, com excepção de alguns países ou alguns agricultores de alguns países como a África de Sul e o Egipto, entre outros. Ao longo das últimas duas décadas, África aumentou progressivamente as importações de alimentos. Actualmente, África importa mais de 22 biliões de dólares americanos por ano em alimentos. As exportações africanas de produtos agrícolas reduziram 8% na década 70-80, para 3,2% da produção total actualmente (MINAG, 2011).

Segundo o MINAG (2011), para fazer face à situação não encorajadora da agricultura em África foi criado o programa *Comprehensive African Agriculture Development Programme* (CAADP) com áreas programáticas como (i) sementes, (ii) saúde do solo, (iii) acesso aos

mercados, e (iv) política e parcerias. O CAADP preconiza que cada país africano deve aplicar 10% do orçamento do Estado (OE) para o financiamento da agricultura, de forma a atingir um crescimento médio anual do sector de pelo menos 6%. Em alguns casos, como no Uganda, o crescimento real da agricultura desceu de 7,9% em 2000/1 para 0,7% em 2007/8! O baixo desempenho da agricultura gera insegurança alimentar e fome. Esta situação mostra que, em geral, a atividade agrícola nos países africanos não é prioridade.

2.2.Agricultura em Moçambique

Segundo o INE (2010), Moçambique possui 79 milhões de hectares (ha), dos quais 1 milhão são águas interiores e 78 milhões são de terra firme. Desta área são considerados cultiváveis 36 milhões de ha, sendo os restantes 42 milhões de ha ocupados por florestas (20,3%), impróprios para a agricultura (19,5%); parques nacionais e de conservação (12,6%) e áreas urbanas (0,9%). Dos 36 milhões de ha aráveis, somente 5,6 milhões são efectivamente utilizados para produção, correspondendo a 13,8% da terra que é cultivável e a 6,3% da área total do país. As culturas de rendimento ocupam 5,7% da área cultivada. A área disponível para agricultura com baixo risco agro climático é de 20 milhões de ha, mas a área fértil poderá ter tendência a reduzir com a desertificação, má utilização, mudanças climáticas, entre outros fatores.

Existem no país 3,8 milhões de explorações agro-pecuárias, equivalentes a cerca de 71,5% dos agregados familiares. Cerca de 99% são explorações pequenas (área cultivada menor que 10 ha ou menos que 10 bovinos). A tabela 2 espelha a configuração das explorações agropecuárias em Moçambique em 2010.

Tabela 2: N° de Unidades de Explorações Agropecuárias em 2010

Províncias	Pequenas		Médias		Grandes		Total/Provi	
	Unid	%	Unid	%	Unid	%	Unid	%
Niassa	224,577.0	6.0	568.0	2.0	6.0	1.0	225,159.0	6.0
Cabo Delgado	339,391.0	9.0	403.0	2.0	22.0	3.0	33,926.0	9.0
Nampula	828,788.0	2.0	819.0	3.0	35.0	4.0	829,667.0	22.0
Zambézia	828,123.0	22.0	632.0	2.0	47.0	6.0	828,826.0	22.0
Tete	367,977.0	10.0	8,064.0	31.0	96.0	11.0	376,178.0	10.0
Manica	262,692.0	7.0	2,744.0	11.0	53.0	6.0	265,507.0	7.0
Sofala	269,576.0	7.0	1,595.0	6.0	80.0	10.0	271,264.0	7.0
Inhambane	267,322.0	7.0	1,919.0	7.0	65.0	8.0	269,321.0	7.0
Gaza	211,067.0	6.0	5,516.0	22.0	153.0	18.0	216,763.0	6.0
Maputo	147,725.0	4.0	2,729.0	11.0	255.0	30.0	150,724.0	4.0
Cidade de Maputo	54,021.0	1.0	665.0	3.0	29.0	3.0	54,719.0	1.0
Total por grupo	3,801,259.0	99.3	25,654.0	0.7	841.0	0.0	3,827,954.0	100

Fonte: INE(2010)

O pequeno produtor, ou seja, o que constitui o sector familiar em Moçambique, ocupa-se em simultâneo pelas culturas alimentares e de rendimentos, de forma variada consoante os hábitos e de acordo com as condições agro-ecológicas da região. Por essa razão, há produtos que são importantes numa zona e noutras não são relevantes, com a excepção do milho e mandioca, que se apresentam como culturas importantes para as três grandes regiões (Norte, Centro e Sul) do país (TIA, 2007).

A agricultura familiar constitui o alicerce da actividade agrícola moçambicana, sendo esta uma tendência histórica. Este fenómeno verifica-se desde a era da economia colonial. Hoje em dia o sector tradicional concentra cerca de 99% das pequenas explorações agrícolas e ocupa mais de 95% da área cultivada. Entende-se por pequenas explorações as unidades agro-pecuárias que possuem menos ou 10 hectares da área cultivada ou menos de 10 bovinos, 50 caprinos, suínos ou ovinos ou 5000 galinhas.

Segundo Carrilho *et al.* (2003), o rendimento proveniente das pequenas parcelas de terra de cultivo familiar é predominante na estrutura do rendimento familiar, sendo o rendimento externo a esta produção abaixo de 20%, mesmo entre as famílias com rendimentos per capita mais altos. A forte correlação entre as áreas cultivadas e o rendimento indica que o aumento da produção da agricultura do pequeno produtor depende da extensão da terra e não apenas do uso de tecnologias melhoradas. As famílias com maiores extensões de terra cultivada conseguem maiores rendimentos em dinheiro através da venda de culturas de rendimento, particularmente algodão e caju, com maior incidência na zona norte do país. A concepção e a prossecução de políticas agrárias adequadas poderão, no entanto, desenvolver ações que apoiem o setor agrícola em todo o país, segundo as especificidades agro-ecológicas de cada região, permitindo um desenvolvimento harmonioso do meio rural.

Segundo Sachs (2005), o fim da pobreza e fome extremas passa por acabar com a luta diária da sobrevivência, fazendo com que todas as pessoas usufruam de níveis básicos de nutrição, saúde, água e saneamento, alojamento e outras condições mínimas de vida. No combate à fome e à pobreza, de forma sustentável, é preciso que todos tenham hipótese de escalar a escada do desenvolvimento por via de criação de emprego, reforço de infra-estruturas e das instituições, eliminação do analfabetismo, criação ou prestação de serviços à altura das necessidades, acesso à água potável, e funcionamento dos mercados e das comunicações, nomeadamente ao nível do meio rural. Para isso deve-se assegurar que no plano externo as regras económicas internacionais não coloquem armadilhas nos degraus inferiores da escada do desenvolvimento, sob a forma de assistência inadequada, barreiras comerciais proteccionistas, práticas financeiras desestabilizadoras e regras mal concebidas de propriedade intelectual.

Ainda para Sachs (2005), a nível interno é imperioso a criação de um mercado nacional ampliado, gerando mais procura como forma de incentivar a produção, reforçando em simultâneo o auto-abastecimento nacional e contribuindo para a balança de pagamento, para

além da introdução e adopção de novas metodologias junto dos produtores. Esta é a razão para que a extensão rural seja imprescindível para difundir as tecnologias e as técnicas que garantam uma produtividade elevada no meio da família rural. Este movimento foi realizado de forma sistemática, com sucesso, por alguns países da Ásia e América Latina.

Para Carvalho (2003), com o fim da guerra em Moçambique, é necessário reassentar o camponês, é preciso ter consciência que o móbil de retorno da população à origem passa pela recuperação das comunicações e infra-estruturas produtivas, funcionamento dos mercados, acções de relançamento da produção agrícola, prestação de serviços básicos, e reabilitação de vilas e aldeias, e que tudo isto requer elevados investimentos públicos. Isto para além de implementar políticas de incentivos ao investimento privado no meio rural. Para que os produtores de pequena escala regressem aos locais de origem, é necessário que existam factores de produção disponíveis e garantias de comercialização dos excedentes. Neste contexto, a ocupação da terra é um elemento fundamental, de modo que o retorno das populações se faça para os locais de origem, evitando-se a ocupação de terra por população diferente da originária, e respeitando as tradições.

Terminada a guerra e criadas as condições de reassentamento em 1994, os camponeses retomaram a agricultura basicamente para alimentação própria, mas ao mesmo tempo preocupando-se com os aspectos financeiros para fazer face às outras necessidades, daí que a prática de culturas de rendimento tenda a ganhar um espaço cada vez maior no desenvolvimento do meio rural moçambicano (Carvalho.2003).

Segundo Cunguara e Garrett (2011), entre os períodos de 1996-97 e 2002-03, o volume de produção de culturas alimentares aumentou, destacando-se o milho, a mandioca, e os feijões, entre outros. O aumento deveu-se exclusivamente à expansão das áreas de cultivo e do crescimento da população rural devido ao retorno dos refugiados de guerra às suas origens.

Infelizmente, o aumento não se deveu ao aumento da produtividade agrícola. A tabela 3 exemplifica com alguns produtos a melhoria significativa da produção agrícola no período 96 a 2011:

Tabela 3: Evolução da produção total de culturas alimentares básicas em (10³ toneladas)

Culturas	1996	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Milho	920.0	1,156.0	1,145.0	946.0	1,469.0	1,133.0	1,214.0	1,932.0	2,099.0	2,179.0
Arroz	115.0	92.0	113.0	65.0	103.0	105.0	88.0	260.0	258.0	271.0
Mapira	215.0	134.0	170.0	114.0	210.0	170.0	126.0	378.0	389.0	410.0
Mexoeira	31.0	12.0	21.0	15.0	23.0	25.0	15.0	378.0	386.0	410.0
Amendoim	125.0	38.0	79.0	27.0	26.0	32.0	31.0	64.0	66.0	69.0
Amendoim	n.d.	61.0	n.d.	58.0	63.0	70.0	71.0	88.0	92.0	96.0
Feijões	194.0	149.0	161.0	146.0	205.0	210.0	191.0	264.0	273.0	292.0
Soja	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6.0	10.0	19.0	20.0	21.0
Girassol	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	11.0	12.0	14.0	18.0	20.0
Mandioca	366.0	3,511.0	5,685.0	4,224.0	5,690.0	n.d.	4,040.0	9,186.0	9,738.0	10,094.0

Fonte: Cunguara e Garrett (2011); MINAG(2008;2011)

2.3.Meio Ambiente e Produção Agrícola Sustentável.

2.3.1. Agricultura e Meio Ambiente

A agricultura é um dos principais provedores de serviços ambientais, embora geralmente não sejam reconhecidos nem remunerados, pelo menos em África. Adicionalmente ao seu papel essencial em atender a uma demanda crescente por alimentos e outros produtos agrícolas, a agricultura tem um importante papel no sequestro de carbono, gestão de bacias hidrográficas e preservação da biodiversidade, entre outros. Mas a agricultura é também grande usuária de recursos naturais, contribuindo para o enfraquecimento dos lençóis freáticos, poluição por agroquímicos, degradação dos solos e mudança climática global.

A degradação dos recursos naturais mina as bases para a futura produção agrícola e aumenta a vulnerabilidade a riscos, impondo deste modo perdas económicas no longo prazo. Mas estes custos podem ser minimizados através da combinação de reformas nas políticas e inovações organizacionais e tecnológicas. Uma abordagem de políticas integradas é necessária para atender às agendas da agricultura e do meio ambiente, assim como às mudanças climáticas e os biocombustíveis, que são discutidos em cenários de políticas separadas. A intensificação

da agricultura em áreas cultiváveis com irrigação, em boa parte dos países em desenvolvimento, foi causada por uma extraordinária mudança no cultivo com uso intensivo de insumos, que ajudou a atender à demanda crescente por alimentos e reduzir a taxa de transformação de ecossistemas naturais em terras cultivadas, se bem que com externalidades negativas inevitáveis.

Mazoyer e Roudart (2001), reiteram que a intensificação agrícola também gerou problemas ambientais, que incluem a redução da biodiversidade, a má gestão de água para irrigação e enfraquecimento de lençóis freáticos, e a poluição com agroquímicos. Mundialmente, estima-se que 15 a 35% do total de água excede a oferta renovável, isto é, as taxas de ressurgimento da água com aquíferos são menores do que o necessário para sustentar ecossistemas viáveis. A revolução e intensificação da produção animal tem também os seus custos próprios, especialmente em áreas populosas e peri-urbanas, por causa de eliminação dos resíduos dos animais e a propagação de doenças animais.

Nas áreas não afectadas pelas revoluções verde, a agricultura cresceu por via extensiva, isto é, através do aumento da extensão da terra sob cultivo. Ehlers (1999), adverte que essa tendência levou também a problemas ambientais, mas de natureza diferente, nomeadamente a degradação e perda de florestas, pântanos, solos e pastagens. A cada ano aproximadamente 13 milhões de hectares de floresta tropical são degradados ou desaparecem, principalmente por causa do avanço da agricultura. Algumas terras, especialmente florestas e planaltos, protegem bacias de rios, sequestram grandes quantidades de carbono acima e abaixo do solo e hospedam uma rica biodiversidade. Infelizmente, poucos desses benefícios ambientais são valorizados pelos mercados (Ehlers, 1999).

O atual modelo agrícola dominante, que assenta no uso intensivo de insumos industriais, principalmente derivados do petróleo, tem produzido uma série de externalidades negativas. De acordo com Ehlers (1999), a ineficiência energética e os impactos ambientais, como a erosão e

a salinização dos solos, a poluição das águas e dos solos por nitratos (provenientes dos fertilizantes nitrogenados) e alguns produtos agrotóxicos, o desflorestamento, a diminuição da biodiversidade e dos recursos genéticos e a dilapidação dos recursos renováveis e não renováveis podem tornar insustentáveis os actuais sistemas de produção.

Para Tietenberg e Lewis (2009), ao longo dos últimos tempos aprofundaram-se os estudos sobre o papel do meio ambiente na economia, estabelecendo-se dois campos: o da economia ecológica e o da economia do meio ambiente. A economia ecológica é metodicamente mais pluralista, enquanto a economia ambiental é baseada solidamente no paradigma padrão da economia neoclássica. A economia neoclássica dá maior ênfase à maximização do bem-estar social e ao uso de incentivos económicos para modificar comportamentos humanos destrutivos. A economia ecológica utiliza uma variedade de métodos, incluindo o da economia clássica. Porém existem diferenças não só entre os dois campos de estudo, mas também sobre a valorização dos recursos ambientais, o impacto do comércio sobre o meio ambiente e os meios adequados para avaliação da política e estratégias para problemas ambientais de longo prazo, como as resultantes de alterações climáticas.

Existem muitos fatores que contribuem para degradação do solo, como sendo a qualidade e a profundidade do lençol freático, as características físicas do solo, as práticas impróprias de irrigação de mobilização e a presença ou ausência de drenagem natural ou artificial. No mundo, cerca de 30 milhões de hectares estão gravemente afetados por sais e outros 80 milhões estão moderadamente afetados (FAO, 1996). Tal como existem fatores que contribuem negativamente para a produção agrícola, também há formas de reverter os riscos da degradação dos solos com vista a obter aumentos dos níveis de produtividade, preservando as condições ambientais. Para o efeito basta proceder à melhoria das práticas de irrigação, construção de sistemas de drenagem no campo, lixiviação de sais em excesso e outras medidas para promoção de uma produção agrícola sustentável.

2.3.2. Produção Agrícola Sustentável

O modo de produção sustentável é o sistema de produção que consiste, (i) na aplicação das boas práticas agrícolas (ii) na preservação dos ecossistemas e (iii) nos princípios associados aos modos de produção integrada e a sua importância para a sustentabilidade da agricultura. A produção sustentável salvaguarda o ambiente e a saúde públicas recorrendo a práticas agrícolas associadas ao processo produtivo e à proteção das culturas, que permitem uma melhor proteção da biodiversidade, da paisagem e dos recursos naturais, mantendo a produção de bens de qualidade diferenciada, com valorização no mercado. Existem tipos distintos de produção sustentável, desde os sistemas mais holísticos, com uma intervenção humana mais intensa e em que se espera que a produção seja o mais natural possível, como a agricultura biológica, até sistemas mais complexos, com recurso a fatores de produção intensivos e tecnologia avançada, mas que garantem em simultâneo a sustentabilidade dos sistemas de produção e aumento da produtividade.

No sentido de incentivar a adoção de práticas de sustentabilidade (entre outros), a Europa dispõe há muitos anos de uma Política Agrícola Comum (PAC). A PAC tem vindo ao longo dos últimos anos a orientar os agricultores no caminho de uma produção cada vez mais sustentável. Estas práticas respondem a exigências ambientais mas também às exigências do consumidor.

Para Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO,1989), na agricultura o conceito de sustentabilidade não pode ser encarado como um aspeto estático, porque a demanda de alimentos e matérias-primas são cada vez mais crescentes. Neste contexto, muitas práticas agrícolas podem ter sido consideradas sustentáveis no passado, ou mesmo no presente, segundo as condições socioeconómicas, edafo-climáticas e demais características atuais e locais. Num conceito dinâmico, a sustentabilidade deve considerar as mudanças

temporais nas necessidades humanas, nomeadamente as relacionadas com uma população crescente, bem como uma adequada percepção da relação ambiental com agricultura.

Segundo Vosti e Reardon (1999), o importante na sustentabilidade agrícola não é questionar se pode ou não haver produção e crescimento agrícolas, mas como fazer isto sem que a base de recursos naturais seja degradada. Para Warkentin (1991), a conexão entre a agricultura irrigada, recursos hídricos e meio ambiente, pode ser verificada pela gravidade dos processos de infiltração abaixo do sistema radicular, como é o caso de nitratos, pesticidas e outros elementos químicos tóxicos solúveis, que produzem, ao longo dos anos, a contaminação dos reservatórios de água subterrânea e a salinização gradual onde não existe drenagem adequada. Esta ideia remete para a necessidade de assegurar a produção agrícola dentro de limites que permitem utilizar os recursos de maneira eficiente, convertendo os recursos limitados em produtos úteis e economicamente viáveis, mas minimizando simultaneamente as externalidades negativas sobre o meio ambiente em toda a cadeia de valor do agronegócio.

No entendimento da FAO (1989), a agricultura sustentável deve envolver um manejo eficiente dos recursos disponíveis, garantindo a produção dos níveis necessários para satisfazer as necessidades crescentes da população que também está cada vez mais a crescer, sem contudo degradar o meio ambiente. A degradação do meio ambiente é o cerne do debate da necessidade de uma prática de agricultura e de agronegócio sustentáveis. A agricultura nunca foi tão eficiente como nos dias de hoje, mas também nunca tinha provocado externalidades negativas sobre o meio ambiente como acontece na atualidade.

2.3.3. Revolução Verde

Em economias desenvolvidas o crescimento da indústria foi acompanhado pela transformação rápida da agricultura tradicional numa agricultura de alta produtividade, a que se chamou agricultura industrial ou programada, que implicava o uso massivo da maquinaria, automatização, adubos e pesticidas e em muitos casos a irrigação, atingindo um patamar significativo do aumento da produção e produtividade agrícolas. Nos países em desenvolvimento originou-se um modelo designado Revolução Verde, que também consistia no uso intensivo de insumos e factores de produção agrícolas.

Segundo Sachs (2005), a história relata que algumas experiências bem sucedidas da implementação da Revolução Verde no mundo foram registadas na Ásia e América Latina, onde esta expressão foi usada pela primeira vez em 1968 por William Gaud, na altura Director da USAID, servindo para descrever a transformação operada no sector agrícola em muitos países em desenvolvimento, que levou a aumentos substanciais da produção e produtividade agrícolas. Esta transformação ocorreu como resultado de programas de investigação e extensão agrária, que levaram a uma maior intensificação e diversificação da produção, isto é, à utilização de variedades de ciclo curto e com alto rendimento, irrigação, fertilizantes, pesticidas e mecanização da agricultura.

A experiência foi igualmente vivida no México nos anos 60, onde cientistas americanos e mexicanos, sob orientação do Dr. Norman Borlaug, iniciaram o melhoramento de variedades de trigo altamente produtivo, variedades que mesmo com aplicação de fertilizantes não acamavam e permitiam a sementeira duas vezes por ano. Para o sucesso deste programa o governo mexicano envolveu-se e realizou fortes investimentos em infra-estruturas, e a adopção das novas variedades foi massiva. A resposta não tardou, e em poucos anos o país tornou-se auto-suficiente e passou a ser exportador de trigo.

A Índia surge como outro país que abraça a Revolução Verde e, através dela, em finais da década 60, regista melhorias significativas da tecnologia no campo agrícola, que resultaram em altos níveis de produção e produtividade. Foi neste âmbito que cientistas especializados foram capazes de criar novas variedades de milho, trigo e arroz, nas quais o crescimento da planta era canalizado para o grão e não para o caule (Sachs, 2005). No fim da década de 70 o rendimento do arroz subiu 30%, aliviando a fome que desde a década de 40 assolava o país. Acrescenta Sachs que depois da Revolução Verde o país passou a ser capaz de se alimentar a si próprio, mesmo nos anos de falha da monção.

As Fundações Ford e Rockefeller, nos anos 60 nas Filipinas, criaram o Instituto Internacional para a Investigação do Arroz (IRRI), cujas variedades, de alto potencial, se expandiram para a Indonésia, Paquistão, Sri Lanka e alguns países da América Latina e norte de África. Os países que decidiram implementar a Revolução Verde tiveram sucesso devido ao envolvimento directo do investimento público, e optaram por desenvolver uma ou duas culturas que tinham vantagens comparativas, tornando-se exportadores das mesmas, como o arroz e o trigo. Porém, nestas experiências também enfrentaram problemas, dos quais se destacam três (i) os excessos no uso de pesticidas caros (da classe dos peritróides), resultando em resistências aos tratamentos e surtos de outro tipo de pragas, (ii) a forte dependência de sementes híbridas, muito caras, que são compradas anualmente, (iii) a contingência inevitável de endividamento dos produtores na aquisição de sementes melhoradas, fertilizantes e pesticidas, por serem caros (Sachs, 2005).

Com o passar dos tempos, nos dois cenários, quer o dos países desenvolvidos quer o cenário da revolução verde, o uso de equipamento pesado resultou na compactação dos solos, dificultando a penetração da água e das raízes das plantas, o que baixou a produtividade. Por outro lado, a massiva mecanização e automatização da agricultura resultou no aumento de desemprego rural. Com vista à recuperação da estrutura e da fertilidade dos solos foram

necessárias operações culturais como a subsolagem, a adubação verde, e a incorporação de resíduos orgânicos no solo, enquanto parte dos desempregados foi absorvida pela indústria.

De acordo com o MINAG (2011), a referência mais relevante sobre a Revolução verde em África é dada pela *Alliance for Green Revolution in Africa – AGRA*. A AGRA tem como visão a alimentação segura e uma África próspera através do crescimento rápido e uma agricultura sustentável baseada nos pequenos agricultores que produzem produtos alimentares de primeira necessidade. O objetivo é desenvolver uma revolução verde africana que transforme a agricultura num sistema altamente produtivo, eficiente, competitivo e sustentável, que garanta segurança alimentar e liberte milhões de pessoas da pobreza. Assim, até 2020 os principais objectivos da AGRA são: (i) reduzir a insegurança alimentar em 50% no mínimo em 20 países; (ii) duplicar a receita de 20 milhões de pequenos agricultores familiares; (iii) colocar pelo menos 30 países na revolução verde africana.

2.3.4. Revolução Verde em Moçambique.

Segundo o MINAG (2008), Moçambique logo após a independência apostou na intensificação e modernização da produção agro-pecuária e florestal, recorrendo para isso ao uso de fertilizantes, pesticidas, sementes melhoradas, inseminação artificial e maquinaria. Em concreto foram levados a cabo as seguintes acções: (i) criação de empresas estatais de produção agro-pecuária, (ii) criação de empresas especializadas para a comercialização, (iii) criação do movimento das cooperativas de produção agrícola, (iv) desenvolvimento do sector nacional de sementes (SEMOC), (v) contratação de técnicos estrangeiros, (vi) envio massivo de estudantes nacionais para formação especializada no estrangeiro, (vii) reforma dos curricula do ensino técnico agrário, orientando-os para responder às necessidades do sector produtivo, e (viii) forte investimento público na irrigação (hidráulica agrícola).

Para o MINAG (2008), desta experiência várias lições foram tiradas, nomeadamente que a revolução verde deve ser um processo de busca de soluções para incrementar os níveis de produção e produtividade agrícolas através de uso de sementes melhoradas, fertilizantes, instrumentos de produção, tecnologias de produção adequada à realidade local, mecanização agrícola, incluindo tracção animal, construção e exploração de represas para a irrigação e para o abeberamento de gado, entre outras acções. Não obstante, os resultados alcançados ao longo dos anos ficaram muito aquém do esperado.

Ainda de acordo com o MINAG (2008), o conceito da Revolução Verde em Moçambique está patente no Plano de Acção para Redução da Pobreza Absoluta (PARPA), consubstanciado com a estratégia de segurança alimentar e nutricional, que passa por eliminar a carência de alimentos básicos e a insegurança alimentar temporária ou permanente, e criar postos de trabalho aumentando a a renda familiar, para que as famílias levem uma vida activa e saudável. Para isso deve-se levar a cabo o processo de indução do aumento de produção e produtividade dos pequenos produtores, para que haja uma maior oferta de alimentos de uma forma competitiva e sustentável, devendo ser observados os seguintes princípios: (i) ser endógeno, o que quer dizer que deve assentar na base sócio-económica e cultural dos produtores, (ii) contar com o apoio do governo, e (iii) ter uma forte liderança, criatividade e maximização do meio rural, priorizando uma miscelânea de culturas que concorrem para a segurança alimentar e o alívio da pobreza, tendo em conta as vantagens competitivas a nível de cada região e o desenvolvimento de toda a cadeia de valor do agronegócio. Para concretizar com sucesso esta mudança é necessário que o sector familiar receba um apoio multiforme, criando-se todas as condições necessárias ao desenvolvimento, mas principalmente nos vectores de cadeias de valor e no agronegócio

2.4.Agronegócio

2.4.1. Tendências Atuais do Agronegócio

O crescimento cada vez mais acentuado, neste século XXI, da procura de produtos do agronegócio é, segundo Neves e Castro (2007), em parte justificado pelo incremento da *demand*a mundial, concentrada sobretudo nos países em desenvolvimento, especialmente pelos produtos de origem animal para obtenção de proteínas. Na Ásia, o aumento da renda *per capita* induz à melhoria do padrão de consumo contribuindo para o aumento da *demand*a por produtos alimentares, principalmente de origem animal e vegetal.

Gomes *et al.* (2006) sustentam que com a alteração nos padrões de consumo de alimentos amplia-se o leque de entrada de novos produtos no agronegócio, quer de âmbito nacional, quer de âmbito internacional, tais como produtos de aquacultura, produtos biofármacos e novos derivados de produtos agrícolas para substituir daqueles oriundos de fontes não renováveis e poluentes. Para responder às novas exigências do mercado, os países de vocação agrícola tendem a ser competitivos nos seus produtos e serviços. Para isso, deverão contar com avanços na capacidade de gestão, na articulação dos mercados internacionais e na identificação e ocupação de segmentos de mercados com produtos especializados. Esta é a tendência do agronegócio na atualidade que Moçambique, com o seu potencial de vasta terra arável, não deve ficar à margem, sendo por isso que se devem criar condições para incentivar o agronegócio sustentável no país.

Para Araujo (2005), o agronegócio tem vindo a diversificar-se, passando a incorporar cada vez mais inovações de produto e de processo, a integrar-se com os demais sectores da economia e a constituir-se como centro de atenção do comércio internacional, na formulação de políticas ambientais e de sanidade animal e vegetal, e como factor dinamizador da

sustentabilidade dos ecossistemas. Neste contexto, os desafios passam por produzir mais, degradando menos e a custos competitivos; gerar capacidade de diferenciação de produtos e de mercados; abrir novas oportunidades para os produtores; enfrentar as novas exigências competitivas dos mercados; e estar sempre actualizado para atender aos novos padrões de consumo.

Simultaneamente, as atribuições que tradicionalmente pesavam na agricultura, como as de produção de alimentos e matérias-primas de baixo custo e de reserva da mão-de-obra para a indústria, bem como de geração de excedentes para exportação, perdem relevância com o agronegócio. Embora este papel tradicional da agricultura continue a manifestar-se, principalmente nos países em desenvolvimento, pela força da globalização já está sendo suplantado por outras dinâmicas. As próprias mudanças nos padrões de consumo alimentar, a necessidade de integração nas cadeias produtivas, a questão de degradação ambiental e do uso de insumos, são elementos que diferenciam a agricultura do século passado com a nova abordagem agrícola orientada para o agronegócio.

A inovação tecnológica orientada para a competitividade é um factor de diferenciação que abrirá portas para o futuro, surgindo como uma das melhores alternativas para viabilizar a expansão do agronegócio. Nesta conformidade, a inovação e a produção de bens e produtos de alto valor agregado representarão exigências para a participação e sobrevivência das empresas no desenvolvimento das suas relações comerciais internacionais. O uso e difusão de novas tecnologias na área agrícola é um cenário necessário e incontornável. A agricultura e a zootecnia de precisão envolverão com intensidade a automação e a instrumentação de processos de produção, bem como o desenvolvimento de modelos, sistemas, sensores e softwares que permitirão aumentar os índices de produtividade e sustentabilidade.

Trata-se pois de um sistema de manejo integrado de informações e tecnologias, fundamentado no princípio de que as variabilidades espacial e temporal influenciam os rendimentos das culturas e a sua sustentabilidade. Importa referir que, nesta linha de tendências, a tecnologia industrial básica, como sendo a metrologia, a normalização, a avaliação da conformidade, ou a propriedade intelectual, juntamente com os sistemas de inspecção e vigilância sanitária, são e serão condições básicas para ter acesso aos mercados internacionais, surgindo assim novas regras do jogo que condicionarão o ambiente competitivo em que o agronegócio se deve adaptar.

Países em desenvolvimento, como Moçambique, caracterizado por uma agricultura dualista, enfrenta um duplo desafio quanto ao uso sistemático da tecnologia. Por um lado, deve aproveitar as oportunidades da nova base de conhecimentos e aumentar a produtividade, e, por outro, deve criar condições de forma paulatina para aumentar a competitividade dos produtos de base tradicionais, pois a heterogeneidade dos produtos também é um elemento que pesa nessa situação.

2.4.2. O Agronegócio e o Desenvolvimento Rural

A agricultura familiar em Moçambique representa a transmissão de saberes de geração em geração e está desprovida de qualquer tecnologia que possa impulsionar o aumento da produção e produtividade, restringindo-se eternamente a um estado de subsistência permanente, numa realidade em que grande parte da população vive no meio rural. A permanência indefinida de uma agricultura de subsistência corresponde à manutenção de uma situação de pobreza absoluta para a maioria da população moçambicana.

No entendimento de Kaqeyama (2004), no campo dos estudos rurais predominam três enfoques: do desenvolvimento exógeno, do desenvolvimento endógeno e da combinação dos dois. No primeiro enfoque, o desenvolvimento rural é imposto por forças externas e implantado

em certas regiões. A promoção das políticas de modernização da agricultura como forma de estimular o desenvolvimento rural é o exemplo da actuação de forças externas no desenvolvimento rural. O enfoque do desenvolvimento endógeno centra-se no desenvolvimento local, gerado por impulsos locais e baseado predominantemente em recursos locais, em que os actores e as instituições desempenham papel de capital importância.

No enquadramento que queremos dar neste trabalho, mas que naturalmente é necessário analisar e validar, o agronegócio expressa-se como ponto convergente de interesses e de isenção de conflitos, uma vez que envolve todos os extratos socioeconomicos e culturais de toda sociedade, desde o pequeno produtor agrícola até ao grande empresário industrial, contribuindo para o crescimento e desenvolvimento rápidos do meio rural.

Para Guimarães e Quanziroli (2005), a estratégia de desenvolvimento endógeno é destinada a territórios rurais em desvantagem sócio-económica. Pressupõe-se além disso a criação de parcerias e de cooperação entre todas as esferas envolvidas e na participação activa das comunidades rurais, dando primazia à participação dos actores locais nas decisões. No entanto, os projectos e os programas de acções deixam de ser de interesse sectorial, actuando ao nível do território, enquanto as actividades económicas são reorientadas para maximizar a retenção dos benefícios sociais, e as capacidades e necessidades da população local. Para tanto, o desenvolvimento rural implica a criação de novos produtos e serviços, associados a novos mercados; procura formas de redução de custos a partir de novas tecnologias; e tenta reconstruir a agricultura em termos regionais e da economia rural como um todo. Neste contexto, o agronegócio desempenha um papel integrador de vários sectores da economia para uma actuação conjugada com a produção agrícola e orientada para o mercado.

A complexidade das instituições envolvidas no processo de desenvolvimento rural é que faz com que este dependa de múltiplos atores, envolvidos em relações locais e entre as localidades e a economia global. As novas práticas, como a administração da paisagem, a conservação da natureza, o agroturismo, a agricultura biológica, a produção de especialidades regionais, as vendas directas, etc., fazem do desenvolvimento rural um processo multifacetado, em que propriedades que haviam sido consideradas “supérfluas” no paradigma tradicional da modernização podem assumir novos papéis e estabelecer novas relações sociais, com outras empresas e com os sectores urbanos (Guimarães e Quanziroli, 2005).

A coluna vertebral do agronegócio é composta por três segmentos: (i) indústria a montante que fornece fatores de produção à agricultura, (ii) agricultura propriamente dita, quer empresarial quer familiar e (iii) agroindústria a jusante que processa os produtos agrícolas. Estes segmentos apresentam-se, para além do processo de produção, com ramificações na forma de financiamento, pesquisa, comercialização, distribuição e logística, armazenamento, assistência técnica e extensão rural, entre outros aspectos indispensáveis para o sucesso da cadeia de valor do agronegócio. Entende-se assim que se trata de um sistema interdependente, composto de uma multiplicidade de sujeitos socioeconómicos, processo do qual o pequeno produtor pode ou não beneficiar, dependendo das políticas que podem ser ou não favoráveis para o crescimento económico e social do pequeno e médio produtores.

2.4.3. Ambiente do Agronegócio em Moçambique

O MINAG (2008) destaca a castanha de caju, algodão, cana-de-açúcar, chá de folha verde, citrinos, copra, tabaco e girassol, como sendo as culturas de agronegócio de maior impacto no emprego e na renda das famílias rurais moçambicanas, segundo retrata a Tabela 4.

Tabela 4: Evolução da produção de culturas de rendimento, em toneladas

Culturas	2005	2006	2007	2008
Algodão caroço	78,500.0	122,000.0	72,175.0	73,000.0
Castanha de Cajú	104,337.0	62,821.0	74,395.0	96,540.0
Cana de açúcar	2,246,985.0	2,060,317.0	2,082,216.0	2,412,559.0
Chá folha verde	16,000.0	16,000.0	16,600.0	16,600.0
Citrinos	30,000.0	32,000.0	35,000.0	40,000.0
Copra	47,000.0	47,000.0	47,000.0	47,000.0
Tabaco	65,000.0	59,071.0	72,704.0	72,704.0
Girassol	7,000.0	7,000.0	8,000.0	8,795.0
TOTAL	2,594,822.0	2,406,209.0	2,408,090.0	2,767,198.0

Fonte: MINAG (2008).

Para evidenciar a grande importância das culturas tradicionais para o agronegócio no meio rural, o MINAG (2008) realça que as 345.675 toneladas de algodão caroço resultaram em uma receita de 3.225 milhões de meticais, enquanto as 338.093 toneladas da castanha produzida e vendida ao longo dos quatro anos 2005-2008, resultaram numa receita na ordem de 2.231 milhões de meticais. Estes exemplos são suficientes para ilustrar a importância do agronegócio para a melhoria de condições de vida dos pequenos produtores agrícolas.

Há argumentos decorrentes da problemática da diversificação agrícola no seio dos camponeses, havendo correntes que apelam a não incentivar a cultura de produtos de rendimento, porque tal prática pode provocar a insegurança alimentar. Para o MADER (2006), a prática de culturas de rendimento traz sinergias para a segurança alimentar dos agricultores quando: (i) a produção destas culturas permite aos agricultores, através de programas de fomento, obter insumos para uso na produção de culturas de rendimento e alimentares; (ii) a produção de culturas de rendimento proporciona aos agricultores uma renda adicional que reforça o seu acesso económico ao mercado alimentar; e (iii) a renda gerada da comercialização de culturas de rendimento permite comprar insumos e, por conseguinte, incrementar a produtividade na produção de culturas alimentares. Nesta perspectiva, fica claro que o problema não está nos agricultores, mas é necessária a intervenção dos serviços de extensão para o apoio

na planificação e programação das actividades dos camponeses para que estes pratiquem em simultâneo as culturas do agronegócio e alimentares.

Por razões históricas, a produção de culturas tradicionais de rendimento no sector familiar é mais significativa na região norte e centro do país, como tradição implantada desde o período colonial. Segundo o TIA (2007), as famílias com maiores rendimentos per capita conseguem grande parte dos seus rendimentos em dinheiro através da venda de culturas de rendimento, particularmente algodão e caju na zona norte do país. As regiões onde estas culturas se complementam com sucesso mostram que o agronegócio pode ser de capital importância para fazer face à pobreza no meio rural.

2.4.4. Tecnologia e Assistência Técnica

A agricultura moçambicana é de baixa produtividade, o que está em muitos casos associado ao fraco acesso aos serviços agrários, incluindo tecnologias melhoradas e serviços financeiros. De forma geral a Tabela 5 caracteriza o nível de assistência técnica aos pequenos produtores agrícolas.

Tabela 5: Características e assistência técnica da produção (2002-2008)

	2002	2003	2005	2006	2007	2008	Δ% 02-08
Área total cultivada (103 ha):	4,185.0	4,535.0	5,552.0	5,612.0	5,672.0	5,602.0	33.9
De pequenas e médias explorações (10 ³ ha)	3,127.0	3,210.0	3,333.0	3,396.0	3,619.0	3,725.0	19.1
Tamanho médio da machamba (ha)	1.3	1.4	1.7	1.7	1.6	1.5	12.4
Tamanho do agregado familiar (médio)	5.0	5.0	5.3	5.1	4.9	5.1	2.0
População rural (milhões) ajustada	12.4	12.7	14.0	13.7	14.0	15.1	21.5
Chefes de Agreg. Familiar com 4 ^a class (%)	31.1	32.9	36.4	36.2	36.6	42.3	36.0
Recebeu informação de extensão rural (%)	13.5	13.3	14.8	12.0	10.1	8.3	-38.5
Usou fertilizantes químicos (%)	3.8	2.6	3.9	4.7	4.1	4.1	7.0
Usou pesticidas (%)	6.8	5.3	5.6	5.5	4.2	3.8	-44.1
Irigou a machamba (%)	10.9	5.1	6.0	8.4	9.9	8.8	-19.3
Recebeu crédito (%)	-	2.9	3.5	2.9	4.7	2.6	-10.3

Fonte: Cunguara e Garrett (2011)

A tecnologia é um dos elementos determinantes para o aumento da produção e da produtividade agrícola e grande parte do sector familiar, conforme retrata a Tabela 5, não tem acesso a tecnologia nem assistência técnica. Segundo Uaiene e Amdt (2007), não basta apenas intensificar os serviços de extensão, sem proporcionar ao camponês uma formação que lhe permita ter capacidade de perceber, interpretar e responder a novos desafios e de melhorar a capacidade de gestão da sua actividade, incluindo o uso eficiente dos insumos agrícolas. Neste contexto, quanto maior for a educação formal dos produtores maior será a capacidade de dominar novas tecnologias, que permitem por sua vez aumentar a eficiência da produção. Daqui conclui-se que a formação do capital humano é determinante para o sucesso e sustentabilidade do agronegócio.

Nas explorações de pequena e média dimensões, segundo o TIA (2007), apenas 13% usam rega nas suas actividades, 4% utilizam fertilizantes químicos, 5% usam pesticidas e 10% usam sementes melhoradas de milho. Os serviços de extensão cobrem apenas 10% do sector familiar. Isto revela, tal como os números apresentados acima, que estes serviços estão muito aquém das necessidades. Apesar das províncias de Nampula e Zambézia corresponderem a 43% das pequenas e médias explorações agro-pecuárias do país, são as que apresentam maior carência de assistência técnica, e onde os serviços de extensão são mais incipientes.

2.4.5. Agro-Indústrias

Segundo o MINAG (2011), a atividade de agro-indústria em Moçambique está muito aquém das necessidades, sendo por conseguinte incapaz de processar toda a produção actual, e muito menos de responder à capacidade potencial da agricultura. A situação é agravada com a tendência cada vez maior de encerramento das agroindústrias em várias cadeias de valor, mas com maior ênfase nas fábricas de descasque de arroz de média capacidade e, nos últimos 5 anos, nas indústrias de extração de óleo de coco, nas províncias de Inhambane e da Zambézia. De um

modo geral, os principais problemas do sector das agro-indústrias são: a instabilidade dos mercados, o elevado custo das matérias-primas, e deficiências graves nas infraestruturas do país, em particular estradas, energia e comunicações.

As indústrias de refinaria de óleos importam óleo bruto, ao invés de transformar a matéria-prima nacional, e as indústrias de sumos importam polpas congeladas. Paradoxalmente, verificam-se simultaneamente exportações de óleo bruto, e muita da fruta com menor valor comercial nem sequer é comercializada (MINAG,2011). Estes exemplos mostram bem o quanto está ainda por fazer na articulação entre a produção e a agro-indústria.

As agro-indústrias podem ser divididas em dois grandes grupos, sendo o primeiro o de agro-processamento industrial, que é constituído por indústrias de média e grande dimensão, e o segundo o agro-processamento rural, constituído por unidades industriais de pequena dimensão, que na sua maioria se localizam nas zonas rurais e aprovisionam-se de matéria-prima local para o seu funcionamento. No que se refere ao agro-processamento industrial, existem no país cerca de 170 indústrias de média e grande dimensão, cuja distribuição por actividade é apresentada na tabela 6

Tabela 6: Indústrias de Agro-processamento

Actividades	Nº de unidades industriais
Indústria Moageira	28
Indústria de Panificação	78
Indústria de Óleos	18
Indústria de Cajú	21
Outras Indústrias	29
Total	174

Fonte: MINAG (2011)

Por província, a distribuição de moageiras e refinarias de óleo estão estruturadas de acordo com o que é apresentado na Tabela 7.

Tabela 7: Distribuição de moageiras e refinarias no país

Província	Moageiras	Refinarias de Óleo
Nampula	11	4
Tete	2	0
Manica	7	2
Zambézia	4	4
Sofala	5	0
Inhambane	0	6
Gaza	2	0
Maputo	16	4
Total	47	20

Fonte: MINAG (2011)

Nampula e Maputo apresentam o maior número de moageiras, enquanto Inhambane destaca-se por ter a maior parte das refinarias de óleo. Os principais produtos finais são a farinha de trigo e de milho, o farelo, a sêmea, ração, massas e bolachas, e óleo alimentar proveniente do coco e da soja.

2.4.6. Comercialização

Dos dados de que se dispõe para o período 2005 a 2009, e dos produtos alimentares com dados registados, o milho contribui com 43% dos produtos comercializados, seguido da mandioca com 20%, e feijão e castanha de caju, com 13% cada um. A Tabela 8 apresenta a informação do volume de comercialização de vários produtos.

Tabela 8: Volume de comercialização em toneladas

ANOS	Feijão	Amêndoa	Girassol	Copra	Mafurra	Castanha Caju
2005	54,068.0	26,656.0	99.0	21,289.0	171.0	104,337.0
2006	106,548.0	30,416.0	6,470.0	28,892.0	114.0	65,990.0
2008	140,507.0	55,464.0	5,917.0	35,489.0	161.0	95,477.0
2009	137,733.0	54,725.0	4,820.0	37,635.0	280.0	63,710.0
Total	438,856.0	167,261.0	17,306.0	123,305.0	726.0	329,514.0
Média/ A	109,714.0	41,815.3	4,327.0	30,826.0	182.0	82,379.0

Fonte: MINAG (2011)

Algumas culturas têm vindo a aumentar a sua importância. Por exemplo, o girassol, com um nível de comercialização de 99 toneladas em 2005, aumentou para 4820 toneladas em 2009. Isto deve-se à tendência da consolidação da cadeia de valor deste produto, que resultou do

desencadeamento da campanha de fomento agrícola, da assistência ao manejo agrícola, e da melhoria da distribuição e comercialização, com a absorção da soja pelas agro-indústrias de produção de óleos. Situações similares ocorrem noutras culturas.

2.4.7. Áreas (*Clusters*) Para Desenvolvimento do Agronegócio em Moçambique

Em função do potencial dos corredores de desenvolvimento existentes no país foram definidos por MINAG (2011), 29 *clusters* para o desenvolvimento de atividades do agronegócio. Em cada corredor de desenvolvimento, onde estão inseridos os *clusters*, foram propostos os produtos prioritários.

Segundo o MINAG (2011) esta é a forma de focalizar o esforço de investimento público em infra-estruturas e serviços, bem como para atracção de investimento privado, criação de sinergias e economias de escala que reduzam custos de exploração e investimento, e reduzam o risco, criando um ambiente de negócio em que todos juntos potenciem mais rapidamente o desenvolvimento do agronegócio e do país. Os *clusters* encontram-se distribuídos pelos corredores conforme ilustra a Tabela 9.

Tabela 9: Lista de áreas (Clusters) de Desenvolvimento do Agronegócio

Categorias de Desenvolvimento	Clusters	Produtos Prioritários	Observações
Pemba-Lichinga	Pemba	Algodão, Milho, Gergelim,	Poderá também considerar-se a um 2 nível: Horticolas
	Montepuez	Feijões, Soja, Girassol, Tabaco,	
	Lichinga	Avicultura.	
Nacala	Nacala	Algodão, Milho, Gergelim,	Poderá também considerar-se a um 2 nível: Mandioca
	Nampula	Feijões, Soja, Girassol, Tabaco,	
	Malema	Avicultura, Caju, Frutas.	
	Cuamba		
Vale Zambeze	Nante	Algodão, Milho, Gergelim,	Poderá também considerar-se a um 2 nível: Bovinos
	Mocuba	Feijões, Soja, Arroz, Coco,	
	Gurue	Tabaco, Avicultura, Caju.	
	Mopeia		
	Quelimane		
	Morrumbala		
	Milange		
	Angónia		
	Tsangano		
	Moatize		
	Tete		
Beira	Dondo	Algodão, Milho, Gergelim,	Poderá também considerar-se a um 2 nível: Bovinos, Leite
	Nhamatanda	Girassol, Arroz, Cana de Açúcar	
	Gorongosa	Leite, Avicultura, Horticolas e	
	Inchope	Frutas.	
	Gondola		
	Manica		
Limpopo	Xai-Xai	Arroz, Coco, Caju, Cana de	Poderá também considerar-se a um 2 nível: Leite, Bovinos
	Chókwè	Açúcar, Avicultura, Horticolas.	
	Manhiça		
Maputo	Boane	Arroz, Avicultura, Horticolas,	Poderá também considerar-se a um 2 nível: Leite
	Moamba	Frutas.	

Fonte: MINAG (2011)

O MINAG (2011) submeteu o PEDSA a várias entidades coletivas e individuais ligadas ao agronegócio, localizadas nas respetivas províncias, onde por sua vez se localizam os corredores de desenvolvimento, tendo resultado na definição dos produtos prioritários a ter conta em cada corredor:

1. Cereais (arroz e milho);
2. Oleaginosas (soja, girassol, gergelim e coco);
3. Biocombustíveis (bio etanol e biodiesel);

4. Hortícolas (batatas, tomate e outros);;
5. Fruta (banana, citrinos, manga e ananas);
6. Pecuária (avicultura e leite);
7. Leguminosas (feijões);
8. Raízes e Tubérculos (mandioca);
9. Cana-de-açúcar;
10. Algodão ;
11. Caju;
12. Tabaco.

A figura 2 que segue ilustra alguns dos produtos definidos como prioritários na execução dos programas de investimento nos corredores de desenvolvimento ora indicados.



Figura 2: Oportunidades de Investimento

Fonte: MINAG (2011)

A seleção de produtos prioritários, segundo o MINAG (2011), ajuda o Governo a concentrar esforços e monitorar o impacto das suas atividades estratégicas para o desenvolvimento do agronegócio.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

3.1.O Desenvolvimento e o Contexto Moçambicano

De acordo com o PNUD (2015), Moçambique é um dos países mais pobres do mundo, com um índice de desenvolvimento humano de 41,6%, e com um índice ajustado à desigualdade na ordem dos 27%. De acordo com o INE (2007), o país possui 20 milhões de habitantes, dos quais 70,2% vivem no meio rural e dependem da agricultura de subsistência. Cerca de 60% da população rural é pobre. O país tem a agricultura como um dos setores mais importantes da economia. Com uma alta taxa da população rural pobre, urge encontrar medidas consistentes para pôr cobro à pobreza e à desigualdade que se verificam no seio da população. Para além da agricultura, o país oferece um grande potencial em recursos naturais, que inclui a fauna, florestas, pesca, e os recursos hidrocarbonetos e minerais. Muitos destes recursos carecem de uma industrialização das suas cadeias de valor.

Moçambique conquistou a sua independência em 1975, tornando-se um estado soberano, ou estado-nação, e desde então procura encontrar caminhos para sair do subdesenvolvimento, mas infelizmente sem alcançar os resultados desejados para a industrialização da economia e na modernização da sua agricultura. Não tem sido também possível tirar a população do analfabetismo e da pobreza severa a que está sujeita.

As experiências vividas por alguns países que tiveram sucesso nos processos de desenvolvimento, partindo de níveis de subdesenvolvimento, indicam que se apoiaram em modelos de estado intervencionista. De facto, nessa viagem pelo passado verifica-se que todas as revoluções industriais, incluindo as recentes revoluções agrárias da Ásia e da América Latina, foram feitas com intervenções ativas do estado e não através de estados liberais. Nesta perspetiva, em muitas ocasiões a história do pensamento económico tem afirmado que os formuladores de políticas públicas não podem ignorar o papel fundamental do estado na criação

do bem-estar e social da população, destacando-se desta maneira a indispensabilidade de um modelo de estado intervencionista no processo de promoção do crescimento e do desenvolvimento harmoniosos das sociedades. Uma intervenção ativa do estado é, por isso, um imperativo para os países subdesenvolvidos como Moçambique.

Para Evans (2004), a nova teoria de desenvolvimento vem desde Harrod-Domar, em meados do século XX, desenvolvendo-se em torno de três correntes, conforme adiante se explica, todas elas igualmente importantes para a construção do estado intervencionista no século XXI:

A primeira corrente é a teoria de crescimento, que tem como seus precursores teóricos Lucas (1988) e Romer (1986; 1990; 1993a; 1993b e depois desenvolvido por outros autores).

Inicialmente, o crescimento económico tornou-se o principal objectivo para tirar os países recém-independentes do sub-desenvolvimento. Neste contexto, a maior aposta era o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e do PIB per capita. Acreditava-se que através do crescimento económico só por si seriam eliminadas as desigualdades sociais, ou seja as modificações estruturais seriam induzidas pelo crescimento económico. As principais contribuições teóricas destacavam com grande relevo o papel do investimento. Segundo Thorbecke (2006), daqui surgem teorias e conceitos como o "grande empurrão" de Rosenstein-Rodan (1943), o "crescimento equilibrado" de Nurkse (1953), o "take-off em crescimento sustentado" de Rostow (1956) e o "mínimo esforço crítico" tese de Leibenstein (1957).

Kohli (2004), explica que a teoria do "grande empurrão" enfatizou a importância de economias de escala nas indústrias consideradas de base. O princípio de identidade de Harrod-Domar afirma que a taxa de crescimento da renda deve ser maior que a taxa de crescimento da população, por forma a obter um grande crescimento do produto per capita, o que na realidade constitui uma retomada das ideias de Malthus.

O que é comum em todos estes conceitos é não diferenciarem entre o crescimento e o desenvolvimento, achando-se que são conceitos equivalentes. Por outro lado a insistência segundo a qual os países menos desenvolvidos necessitam de uma grande injeção de investimento para emergirem face ao desenvolvimento é outra posição característica que prevaleceu por muito tempo. Na sequência disto, a estratégia de desenvolvimento predominante no século passado obedeceu quase sempre aos conceitos mencionados. Por isso a industrialização foi concebida como motor de crescimento que teria capacidade de puxar o resto da economia. Neste modelo foi atribuído ao sector industrial o papel dinâmico em detrimento do sector agrícola, que era visto como não relevante, tendo sido direccionado grande parte de investimento para a indústria.

Mais tarde o crescimento avaliado na base do PIB e do PIB per capita deixa de ser o centro da análise desta teoria e uma nova teoria de crescimento deslocou o seu foco e passou a reconhecer o papel das ideias e do capital humanos como chaves do crescimento económico. Essa mudança conceitual apoiou-se em análises empíricas, como por exemplo: Jones descobriu, observando a economia norte-americana, que “entre 1950 e 1993 o aprimoramento das conquistas educacionais, que se traduziram no aumento de quatro anos de vida escolar em média, conseguia explicar 30% do crescimento da produtividade por hora, e os 70% restantes deviam-se ao aumento do acervo de ideias (Helpman,2004).

A segunda grande corrente que Evans (2004) destaca é a abordagem institucionalista que, segundo o autor, perfila nesta linha de pensamento um grande grupo de economistas do desenvolvimento, como Acemoglu e Robinson (2006), Acemoglu et al. (2002; 2005); Hoff e Stiglitz (2001)..

A teoria institucional complementa a nova teoria do crescimento, enfatizando o papel crítico das expectativas normativas persistentes e compartilhadas, as “regras do jogo”, para se criarem condições para a tomada de ações económicas antecipativas. O conjunto de instituições sociais que favorece (ou deixa de favorecer) o investimento e a inovação “valem mais” do que as dotações de recursos e a acumulação de capital, quando se trata de explicar as diferenças nacionais no crescimento da renda (Rodrik et al, 2004).

Ainda segundo Rodrik et al. (2004), os institucionalistas foram confrontados na década 80 por uma combinação de acontecimentos em que dum lado verificava-se um endividamento muito elevado e orçamentos defecitários nos países em desenvolvimento, e por outro lado ocorria uma recessão nas economias dos países credores. Estes cenários mudaram radicalmente a forma como era conduzido o processo de apoio ao desenvolvimento, e o ambiente de ajuda externa para os países subdesenvolvidos. Desta forma, impuseram-se como objectivos urgentes a estabilização económica e os equilíbrios da balança de pagamentos e do orçamento de Estado.

Não obstante estes transtornos, este período trouxe valiosas contribuições, com destaque para o papel do capital humano e do conhecimento como motores do desenvolvimento. Também foi desenvolvido o conceito de crescimento endógeno, o que significa captar factores exógenos como a tecnologia que favorece o crescimento endógeno através das inovações, e a afectação dos recursos, incluindo o capital humano, numa situação em que as empresas são o centro de *Know-how* de conhecimentos que permitem retornos crescentes dos seus investimentos. Neste âmbito, atribui-se ao Estado o papel da formação do capital humano por via da expansão e diversificação de educação.

Alinhando-se com esta mesma corrente dos institucionalistas, surgiu outra contribuição que se designou como nova economia institucional e ação coletiva. Esta centrou-se no comportamento estratégico de indivíduos no mercado imperfeito, na base da qual foram desenvolvidas as teorias de informação imperfeita dos mercados e assimetria dos mesmos.

Neste quadro foi relevado o papel das instituições do Estado na sua intervenção para a correção das falhas do mercado. Efetivamente, foi neste período que se aprofundou e se clarificou o conceito de pobreza e que se introduziu o critério da sua mensuração.

Deste modo, a estratégia do desenvolvimento focalizava na redistribuição da riqueza e satisfação das necessidades básicas foi substituída por uma estratégia de ajustamento. O ajustamento era necessário, para retomada do processo do desenvolvimento, devido à crise da dívida e dos desequilíbrios do orçamento e da balança de pagamento dos países do terceiro mundo, por isso o objetivo passou a ser o da estabilidade macroeconómica através de adoção de um conjunto de políticas para reduzir os deficits orçamentais e da balança de pagamento.

Por fim a terceira teoria apontada por Evans (2004), é a da capacidade para o desenvolvimento, cujo autor precursor teórico foi Amartya Sen (1981, 1995, 1999a, 1999b, 2001), seguido por Mahbub Ul Haq (1995). A origem da abordagem das capacidades reside na teoria da escolha social e na intersecção entre filosofia e economia, mais do que na análise histórica usada pelos institucionalistas.

A distinta fundação da abordagem das capacidades torna a correspondência entre as suas conclusões e aquelas das duas vertentes da teoria do desenvolvimento muito mais marcantes. Esta abordagem é mais conhecida como uma declaração analiticamente importante segundo a qual o crescimento do PIB e do PIB per capita não é um fim em si mesmo, senão um elemento necessário para a melhoria do bem-estar humano (Sen, 2001). Para Arrighi et al. (2008) e Du Toit (2008), não obstante as posições muito semelhantes com respeito ao caso da África do Sul, essas três correntes da teoria do desenvolvimento nascem de fontes distintas e percorrem caminhos metodológicos e empíricos diversos, para convergirem num conjunto de conclusões surpreendentemente semelhantes com respeito às “receitas” para o estado desenvolvimentista do século XXI. Neste sentido, segundo Arrighi et al. (2008) e Du Toit (2008), os teóricos das capacidades foram desafiados até a primeira metade da década com os programas de

ajustamento herdados dos anos 80, e assistia-se a um cenário tendente à estagnação da economia, sobretudo nos países da África Subsaariana, devido à má governação e à transição da Europa do Leste, que servia de base de apoio às políticas económicas destas nações subsaarianas, passando de uma economia centralizada para uma economia de mercado.

O mérito deste período foi ter detalhado o debate sobre a boa combinação das funções do Estado e do mercado nos programas de desenvolvimento, apontando melhores maneiras de intervenção do Estado, como sendo: (i) a criação de um ambiente propício no âmbito macro e microeconómico, com o objectivo de incentivar a eficiência económica, (ii) a garantia do direito à propriedade, a paz e a justiça para atracção de investimento, (iii) o asseguramento da educação básica, da saúde e das infra-estruturas necessárias para a actividade económica.

Há ainda, nesta abordagem de capacidades, mais duas importantes contribuições: o conceito do capital social e da produtividade total dos factores. O capital social serviu para enriquecer o conceito de capital humano referido na década anterior. Com esta nova versão procura-se explicar que não há desenvolvimento enquanto existem indivíduos socialmente excluídos. Com o conceito da produtividade total dos factores, por sua vez, procura-se clarificar as fontes de crescimento económico, ou seja, afirma-se que o crescimento económico exige de uma eficiência combinada dos factores capital e trabalho. Também neste período fala-se muito do milagre do leste asiático, e o Banco Mundial quer que a experiência seja transferida para outros países em desenvolvimento, com base em critérios como: (i) estabilidade das instituições e elementos macroeconómicos, como sendo o equilíbrio do orçamento e as taxas de câmbio competitivas, (ii) estabilidades política e tecnocrática, que criam confiança nos investidores estrangeiros, (iii) produção orientada para exportação, (iv) grande investimento na formação do capital humano, (v) aumento substancial de investimentos físicos, (vi) e aquisição de tecnologia para promoção da produção na base das vantagens comparativas.

Por outro lado, esta década fica também conhecida como a da crise financeira asiática, que forçou uma rápida reavaliação crítica do comércio internacional e do sistema financeiro vigentes. Conclui-se nesta altura que houve uma excessiva liberalização financeira e do comércio, com um consequentemente aumento da incidência da pobreza. A partir destes factos, o Banco Mundial aconselhou que em vez de se estar a lutar pelo bem-estar social, dever-se-ia lutar pela redução da pobreza nas suas múltiplas facetas, como a saúde, a educação, o emprego e outros acessos aos bens públicos.

No entendimento de Bresser-Pereira et al.(2016), aos países pobres estão reservadas duas alternativas para promover o desenvolvimento: ou os estados liberais ou os estados desenvolvimentistas. Se optarem pela primeira alternativa a probabilidade de que se venham a desenvolver e a realizar o *catching up* é muito pequena. O pressuposto subjacente que as formas de estado desenvolvimentista assumiu é que o mercado ou o estado liberal é uma excelente instituição de coordenação de atividades económicas competitivas, mas é impotente em relação às atividades não competitivas, e coordena mal os preços macroeconómicos -a taxa de juro, a taxa de câmbios, a taxa de salários e a taxa de inflação, mesmo quando o orçamento público está equilibrado.

O estado liberal limita-se a garantir a propriedade, os contratos e a moeda nacional, e a manter saudáveis as finanças públicas, deixando as demais atividades económicas para serem coordenadas pelo mercado; o estado desenvolvimentista intervém de forma moderada no mercado, principalmente na coordenação e planeamento do setor não-competitivo da economia e adotando uma política macroeconómica ativa.

O estado desenvolvimentista tem como objetivo prioritário o desenvolvimento económico; está entre o *laissez faire* e o socialismo de Estado; intervém na economia não apenas de forma regulatória, mas também de forma “substantiva”, tem uma burocracia pública

pequena e altamente qualificada à qual são atribuídos poderes efetivos, ficando o poder legislativo e o judiciário em segundo plano; controla as contas financeiras externas e a taxa de câmbio; protege a indústria nacional de bens finais; facilita a importação de maquinaria; define e escolhe a tecnologia estrangeira e o capital estrangeiros que lhe interessa; cria instituições financeiras públicas e aplica incentivos creditícios e fiscais quando convém; adota um orçamento consolidado dos investimentos públicos; realiza forte apoio governamental à ciência e à tecnologia; adota leis que facilitam e incentivam o investimento privado; e é pela orientação discricionária da burocracia pública (Johnson,1999).

Os defensores do estado desenvolvimentista referem que a crise financeira mundial de 2008 voltou a demonstrar a incapacidade do mercado de coordenar todo o sistema económico, em particular os preços macroeconómicos e as crises financeiras. Deixou também muito claro que o Estado é a instituição de última instância do capitalismo.

Hoje vivemos um momento de crise e de indefinição, do qual provavelmente sairá uma nova abordagem de estado desenvolvimentista central, no qual o Estado terá um papel decisivo na redução das desigualdades, que o mercado apenas aumenta, e na proteção do meio ambiente, que hoje se tornou um desafio de sobrevivência da humanidade. Dada a concorrência dos países de renda média, particularmente da China e da Índia, esse estado desenvolvimentista será conservador ao invés de progressista (Bresser-Pereira, et al., 2016)

No entendimento de Bresser-Pereira et al. (2016) o grande problema dos Estados desenvolvimentistas e dos Estados liberais é o da competência política e económica dos governantes. Os Estados desenvolvimentistas bem sucedidos contaram sempre com políticos nacionalistas dotados de espírito republicano e com economistas pragmáticos que sabiam que a sua tarefa fundamental era garantir a estabilidade económica e formular políticas que contribuíssem para a industrialização ou sofisticação produtiva de seu país. É comum que se deixem levar pela tentação de aumentar a renda das pessoas sem o devido aumento da produção,

incorrendo no populismo económico, seja ele de carácter cambial, quando o país incorre em déficits em conta-corrente elevados, ou no populismo fiscal, quando o Estado incorre em déficits públicos elevados. Nos dois casos, o resultado é o aumento do consumo e endividamento interno, ou externo, ou ambos.

O estado desenvolvimentista, situado entre o Estado liberal e o estatismo, é uma forma superior de organização económica e política do capitalismo. É uma forma de combinar de maneira sensata ou pragmática a coordenação pelo Estado e a coordenação pelo mercado nas economias capitalistas. A história relata que todas as revoluções industriais foram realizadas no quadro de Estados desenvolvimentistas, quando um grupo de políticos nacionalistas logra formar um estado-nação e se industrializar. Para Bresser-Pereira (2006), nesta fase o papel do Estado é sempre dominante. Em seguida, o Estado logra regular um mercado amplo e abrangente em que as atividades do setor competitivo da economia passam a ser cada vez mais diversificadas e complexas. Mesmo com a ordem estabelecida no mercado, o Estado pode e deve continuar desenvolvimentista, porque cabe a ele coordenar o setor não-competitivo das infraestruturas e das indústrias de base, realizar uma política macroeconómica ativa, incluindo uma política cambial, promover a diminuição das desigualdades económicas e proteger o meio ambiente, ou seja, exercer um conjunto de atividades que o mercado não tem condições de realizar.

No entendimento de Sen (2001), a expansão das capacidades da cidadania não é apenas um objetivo de bem-estar, trata-se sim do fundamento indispensável para o crescimento sustentável do PIB. Se o fortalecimento das capacidades é um objetivo nuclear do estado desenvolvimentista do século XXI, tem-se, portanto, um conjunto específico de recursos estatais em primeiro plano, pois a expansão da capacidade depende de um fornecimento eficiente de bens e serviços públicos. De entre estes, os serviços de saúde e educacionais são os mais cruciais. Outros componentes da infraestrutura, como por exemplo o transporte público

acessível, podem ser essenciais para aumentar o acesso à educação, qualificação e à oportunidade de empregar os conhecimentos adquiridos num trabalho real. A capacidade administrativa de fornecer bens e serviços públicos de forma eficiente assenta em bases políticas. Sem um conhecimento preciso dos tipos de bens e serviços públicos que os cidadãos necessitam, os estados incorrem a investir vastas quantidades de recursos sem, no entanto, conseguirem melhorar a capacidade. Por esta razão, estruturas democráticas ativas são o substrato necessário para uma ação económica eficaz. Um princípio importante é aprender a partir das experiências históricas de outros e tirar proveito das lições daí decorrentes.

Para Evans (2004), entre as experiências vividas no contexto de estados desenvolvimentistas figuram entre outros os chamados “tigres asiáticos”, nesta consideração incluindo também os “tigres cidades-estados” nomeadamente Hong Kong e Singapura, que conseguiram mudar a sua posição na hierarquia económica mundial, passando de “subdesenvolvidos” para “desenvolvidos” no curso de duas gerações. Estes países não aproveitaram apenas aumentos de renda, transformando também as suas economias em ecossistemas sofisticados, em resultado de combinações de agricultura e indústria altamente produtivas e, mais recentemente, desenvolveram a prestação de serviços de alto valor agregado. Os referidos países expandiram capacidades, elevando-se consideravelmente em termos do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Nestes estados o sucesso é incontestável, seja ele medido pelo indicador IDH, ou pelo crescimento através do PIB e do PIB per capita, ou ainda pelas balizas mais específicas da competitividade industrial. O Banco Mundial pretende que as experiências do milagre do leste asiático, adequadas à realidade de cada situação concreta, sejam transferidas para outros países em desenvolvimento.

Nestes casos reconhece-se que os elementos impulsionadores do crescimento foram: (i) a estabilidade das instituições e das variáveis macroeconómicas, como o equilíbrio do orçamento e as taxas de câmbio competitivas, (ii) as estabilidades política e tecnocrática, que

criaram confiança nos investidores estrangeiros, (iii) a produção orientada para exportação, (iv) o grande investimento na formação do capital humano, (v) um aumento substancial de investimentos físicos, e (vi) a aquisição de tecnologia para promoção da produção na base das vantagens comparativas. A reflexão sobre os estados desenvolvimentistas do século XX ajuda a pensar na construção de estruturas estatais ajustadas às realidades de cada estado-nação, porque não há um modelo fixo universal para se construir um estado desenvolvimentista. Os estados desenvolvimentistas do século XXI podem aproveitar os exemplos de outras regiões e países e de outros períodos históricos, além das teorias gerais do desenvolvimento. Deve-se no entanto ter em atenção que a “importação” irracional de modelos prontos está condenada ao fracasso.

Reexaminando o século XX, mais concretamente na década de 70, o período das crises económicas, verifica-se que cai em desuso a presunção de que o crescimento do PIB é sinónimo de desenvolvimento económico, porque continuavam e aumentavam de intensidade alguns problemas, principalmente nos países em desenvolvimento, tais como: (i) o endividamento, (ii) o desemprego, (iii) a desigualdade na distribuição da renda, (iv) a pobreza, (v) a migração rural-urbano, e (vi) as balanças de pagamento negativas. Neste sentido, o desenvolvimento passou a ser encarado como um processo multifacetado que, para além do crescimento do PIB, deve ter em vista a redução da pobreza e a criação do bem estar-social.

Nos estudos levados a cabo posteriormente foram operadas grandes contribuições, nomeadamente as relacionadas com o desenvolvimento agrícola e do meio rural, a reatribuição da importância do setor informal, muito frequente nos países pobres, na promoção do desenvolvimento, a identificação da interdependência entre as variáveis económicas e demográficas e os determinantes da migração rural-urbana. Através destas contribuições foram levados a cabo diversos estudos tomando em consideração as variáveis de educação, nutrição e saúde, fertilidade, mortalidade infantil e taxa de natalidade, isto é, foi montado e ensaiado o

atual índice de desenvolvimento humano (IDH), cujas dimensões incorporam as variáveis referenciadas.

Desta forma, pela primeira vez, o objetivo de melhoria dos padrões de vida de todos os estratos sociais, em particular os mais pobres, fica evidenciado como o significado do desenvolvimento que se pretende alcançar. Para o alcance dos objetivos foram traçadas estratégias diversas, como sendo: (i) o desenvolvimento rural integrado para sustentar a migração rural-urbana, (ii) a criação de postos de emprego através de investimento público e privado, e (iii) a reforma agrária, dando acesso à terra aos pequenos agricultores. É nesta perspectiva que nasce o conceito do desenvolvimento rural.

3.2.O Estado Desenvolvimentista e o Meio Rural

O desenvolvimento rural é parte integrante do conceito de desenvolvimento económico, social e ambiental. O seu surgimento prende-se com o imperativo de melhoramento das condições e da qualidade de vida humana no meio rural. Inserido na teoria de desenvolvimento que ganha campo depois da 2ª Guerra Mundial, surge por causa de condicionantes impostas pela globalização, caracterizada por uma elevada capacidade da economia de mercado capitalista de impôr a interdependência no processo global da produção de mercadorias. Verifica-se no mesmo período a alta velocidade com que aparecem novas tecnologias de informação, e que se integram os capitais financeiros, comerciais, e agro-industriais. Tudo culmina com a ocorrência das profundas transformações que começam a acelerar na década 70 e ganham maior impacto a partir dos anos 90. Os principais efeitos destas mudanças na agricultura e no meio rural foram: (i) a abertura de mercados e a aceleração do processo das trocas comerciais, bem como da intensificação da competitividade; (ii) o aprofundamento do processo tecnológico, até ao ponto de desenvolver-se a engenharia genética via biotecnologia; (iii) as modificações dos processos de produção; e (iv) as modificações do papel do poder

público em relação aos espaços rurais. O centralismo cede espaço às parcerias e à participação da sociedade civil no desenvolvimento rural. Deste modo, o rural deixa de ser o local específico das atividades agrícolas e passa a assumir-se como o espaço territorial onde também se desenvolvem outras actividades não agrícolas, o que permite que a renda familiar no meio rural se estabilize ao longo do ano e que as gerações mais novas não precisem de deixar o meio rural à procura de emprego na cidade.

O desenvolvimento rural é um “processo multinível, multiactores e multifacetado”. Quanto ao primeiro aspecto, deve-se considerar o desenvolvimento rural num nível global, a partir das relações entre agricultura e sociedade, mas com particular atenção às sinergias entre ecossistemas locais e regionais e às novas formas de alocação do trabalho familiar, especialmente a pluriatividade. Por outro lado, a complexidade das instituições envolvidas no processo de desenvolvimento rural é que faz com que dependa de múltiplos actores, envolvidos em relações locais e entre as localidades e a economia global. Por último, é necessário atender às novas práticas, como a administração da paisagem, a conservação da natureza, o agroturismo, a agricultura biológica, a produção de especialidades regionais, ou os circuitos de comercialização diretos. Por isso o desenvolvimento rural é um processo multifacetado, em que propriedades que haviam sido consideradas “supérfluas” no paradigma da modernização podem assumir novos papéis e estabelecer novas relações sociais com outras empresas e com os sectores urbanos (Guimarães e Quanzioli, 2005). Desta explanação pode-se interpretar o desenvolvimento rural como sendo um conjunto de acções e práticas que visam reduzir a pobreza em áreas rurais, tendo em vista o estimular de um processo de participação ativa que empodera os habitantes rurais, tornando-os capazes de definir e controlar as suas prioridades de mudanças.

3.3. Conceitos e Dimensões do Desenvolvimento Rural

Para Ellis (2001), o desenvolvimento rural deve ser visto como estratégia de sobrevivência das famílias e diversificação dos modos de vida rurais. Segundo Carrilho *et al.* (2003), o desenvolvimento rural é o processo que envolve a população rural orientado à melhoria constante e sustentável das suas condições de vida económica, social e cultural. O crescimento económico rural é uma premissa importante do processo de combate à pobreza, particularmente num país em que mais de metade da população é pobre e vive no meio rural.

Para o combate da fome e da pobreza é necessário adotar políticas de diversificação, que não implicam, apenas, a ampliação das possibilidades da obtenção de renda (agrícola e não agrícola), mas representam acima de tudo uma situação em que a melhoria social, económica e cultural é garantida mediante a combinação de várias acções, iniciativas, escolhas, ou estratégias. Por esta via define-se o desenvolvimento rural como sendo um conjunto de acções e práticas que visam reduzir a pobreza em áreas rurais, tendo em vista estimular um processo de participação que empodera os habitantes rurais, tornando-os capazes de definir e controlar as suas prioridades para mudanças (Kaqeyama, 2004).

Os debates desenvolvidos por especialistas em volta da matéria do desenvolvimento rural ressaltam fundamentalmente quatro aspectos-chave: (i) a erradicação da pobreza rural; (ii) o protagonismo dos actores sociais e sua participação na política local; (iii) o território como unidade de referência; (iv) a sustentabilidade ambiental como preocupação central. O Ministério de Planificação e Desenvolvimento (MPD, 2007) chama a atenção para que não se confunda o desenvolvimento rural com o desenvolvimento agrícola, e tão pouco com o desenvolvimento agrário, porque o desenvolvimento agrícola trata das condições de produção agrícola e suas características no sentido restritivamente produtivo. O desenvolvimento agrário, por sua vez, vai para além de questões de produção agrícola, incluindo a pecuária, a floresta, as relações sociais em torno do uso da terra e as relações de trabalho e dos mercados, entre outros.

O desenvolvimento rural difere destes dois conceitos pelo facto de abranger uma acção premeditada de indução de mudanças num determinado meio rural, tendo como objectivo a melhoria das condições do bem-estar das populações rurais, pelo que a sua essência está na transformação da composição e da estrutura social, económica, política, cultural e ambiental das áreas rurais. Deste modo, o desenvolvimento rural é entendido como o processo de melhoria das condições de vida, trabalho, lazer e bem-estar das pessoas que habitam nas áreas rurais. A abordagem territorial do desenvolvimento rural pressupõe que o nível adequado de tratamento analítico e conceptual dos problemas concretos deve ser o espaço onde transcorrem as relações sociais, económicas, políticas e institucionais.

Para Neto (2006), o desenvolvimento territorial rural é um processo de transformação produtiva e institucional num determinado espaço, com a principal finalidade de reduzir a pobreza rural. Segundo este autor, para enquadrar o desenvolvimento rural numa perspectiva territorial é necessário ter em conta sete elementos: (i) o ambiente cada vez mais competitivo em que se dão as oportunidades de sobrevivência das unidades de produção; (ii) a inovação tecnológica contínua, sendo uma variável chave para elevar a produtividade da mão-de-obra e as rendas da população rural; (iii) a competitividade, que é um fenómeno sistémico e depende dos ambientes e dos territórios; (iv) a demanda externa, que exerce um apelo decisivo sobre as transformações produtivas locais e territoriais; (v) os vínculos rural-urbanos, que são fundamentais ao desenvolvimento das actividades agrícolas e não agrícolas num território; (vi) o desenvolvimento institucional, que tem importância fundamental para o desenvolvimento dos territórios; e (vii) o facto do território não ser um espaço físico objectivamente existente, mas uma construção social, isto é, um conjunto de relações sociais que se origina e se expressa numa identidade e gera um sentimento de pertença (o meu, ou o nosso), compartilhado por agentes públicos e privados.

O respeito por estas premissas permite a implantação de programas e acções de desenvolvimento territorial rural que se tornam capazes de produzir transformações produtivas e institucionais simultaneamente. Deste modo, ampliar o conceito de rural para além da agricultura é valorizar a heterogeneidade dos territórios, bem como a sua capacidade endógena de desenvolver capacitações e iniciativas assentes na sua identidade e socialmente legitimadas.

Assim, Neto (2006), sugere que o desenvolvimento rural requer uma nova arquitectura institucional em que o Estado e a Sociedade Civil passem a actuar de forma combinada e complementar em múltiplos sentidos. Recomenda também que a superação de problemas estruturais, relacionados com as desigualdades e a pobreza rural, pode seguir caminhos distintos (incremento tecnológico, migrações, busca de ocupações não agrícolas e até mesmo políticas compensatórias) que nem sempre é possível solucionar, a curto prazo. O caso moçambicano não foge da regra.

Kaqeyema (2004) refere que Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) chama a atenção que as estratégias de desenvolvimentos das áreas rurais devem ter em conta as zonas rurais entre países e no interior da cada país, segundo uma classificação que reflecte o seu grau de desenvolvimento. Desta forma, a OCDE destaca indicadores com os respectivos elementos integrantes em cada indicador eligível para medição do desenvolvimento rural, ou seja, para o cálculo do Índice de Desenvolvimento Rural (IDR)

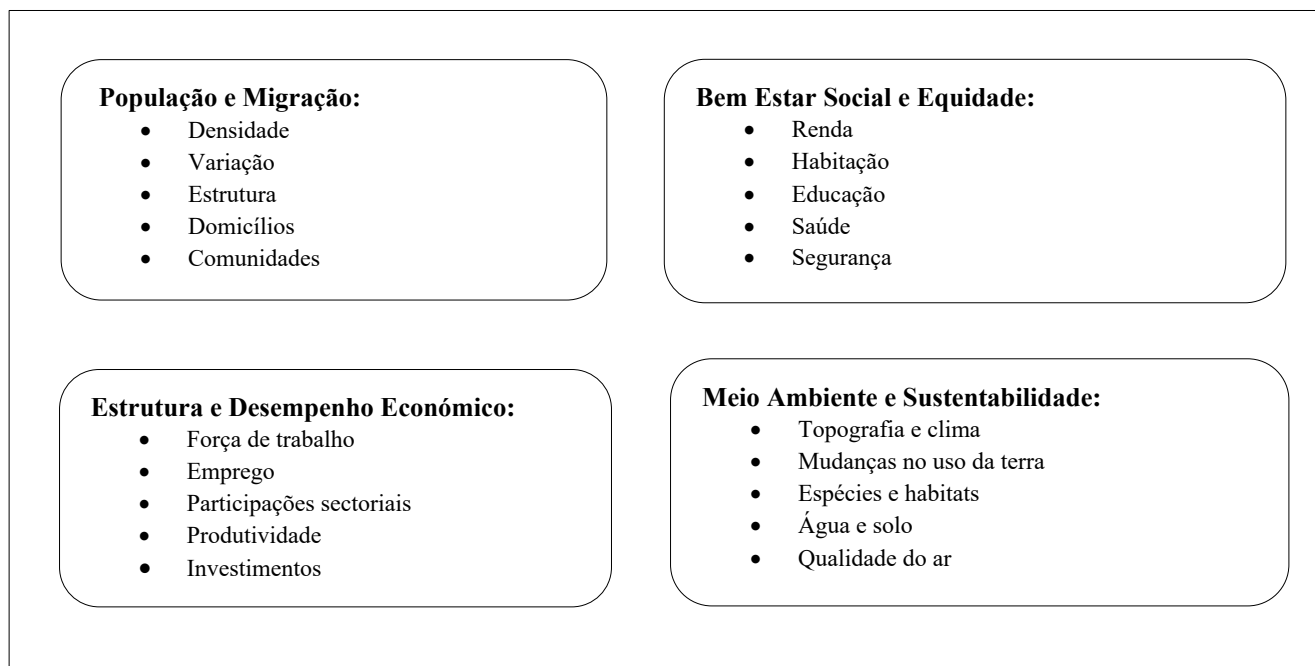


Figura 3: Dimensões e Indicadores de Desenvolvimento Rural

Fonte: Kaqeyama (2004)

Uma vez determinados estes indicadores, é possível classificar e situar no cenário do desenvolvimento de uma dada região ou zona rural à classificação territorial das zonas rurais. A OCDE classifica as zonas rurais segundo o seu grau de integração nas economias nacional e internacional. Por este critério há três níveis de zonas rurais, a saber: (a) zonas economicamente integradas: zonas rurais prósperas, geralmente próximas de um centro urbano no qual se integram por uma rede de comunicações bem desenvolvida, combinando as melhores vantagens da vida no campo e na cidade, e aproveitando economias de escala e de aglomeração, com demanda e oferta diversificadas de emprego; (b) zonas rurais intermediárias: são zonas tradicionalmente desenvolvidas com base num setor agrícola próspero e nas atividades a ele associadas; são geralmente afastadas de centros urbanos, mas com infra-estrutura de transporte suficiente para ter acesso a eles; são zonas em processo de integração económica, em que as novas atividades (indústria, comércio, turismo) começam a transformar a estrutura do emprego; (c) zonas rurais isoladas: possuem uma população dispersa e localizam-se em áreas periféricas bem afastadas de centros urbanos (montanhas e ilhas, por exemplo); a infra-estrutura e os

serviços locais são precários, a produção é tradicional (agricultura e pequeno artesanato local), e as rendas e a qualificação da mão-de-obra são bastante baixas (Kaeyama,2004).

Apesar desta classificação aparentemente simples, não é difícil compreender que o conjunto dos indicadores sugeridos para descrever o desenvolvimento rural numa dada região ou zona rural é deveras complexo, multissetorial e multidisciplinar. Com o intuito de combater a pobreza e a fome, e para garantir a distribuição da renda no meio rural, a partir dos anos 70 os estados desenvolvimentistas efetuam transformações na agricultura induzidas por um padrão produtivo e tecnológico extremamente dinâmico. Neste contexto, a agricultura deixa de ser vista como um mero sector primário e ganha o conceito de agronegócio, com enfoque sistémico e inserida na cadeia de valor.

3.4.Agronegócio e Cadeias de Valor

3.4.1. Agronegócio

A agricultura pode ser considerada como o termo genérico através do qual se designa a actividade agropecuária desde o abastecimento de insumos à produção, passando pelo processamento, distribuição, e comercialização, até ao consumidor final. Contudo, nos últimos tempos, o conceito de agricultura neste entendimento tem vindo a ceder o lugar à palavra *agribusiness* ou, em português, agronegócio.

O agronegócio pode assim ser definido como o conjunto de todas as operações e transações envolvidas desde a produção dos insumos para o sector agrícola, às operações de produção nas unidades agropecuárias, passando pelo processamento dos produtos, distribuição e consumo final dos produtos agropecuários. Schnorrenberger *et al.* (2010), definem a cadeia de valor ou cadeia produtiva do agronegócio como sendo todos os actores ligados ao processo produtivo, desde a produção dos insumos e outros factores de produção passando por todos os

do processo em cadeia até ao consumidor final, sem excluir nenhum dos factores que intervêm em cada parte do processo.

Os conceitos de agronegócio e de cadeia produtiva constituem aplicações da teoria geral dos sistemas. A caracterização de um sistema ou a sua análise inicia-se com o estabelecimento dos seus objectivos, seguida da definição de seus limites ou fronteiras, da identificação de subsistemas componentes e do contexto externo envolvente. Assim ao definir os limites e as hierarquias, podem estabelecer-se as interações entre os subsistemas componentes, mensurar as entradas e saídas e avaliar os respectivos desempenhos intermediários - dos subsistemas e final - do sistema (Castro, 2010).

No entendimento de Schnorrenberger *et al.* (2010), para facilitar a análise do agronegócio deve-se decompor a cadeia produtiva em quatro mercados, cada um deles com características próprias, nomeadamente; (i) o mercado entre os produtores de factores de produção e os produtores rurais, (ii) o mercado entre os produtores rurais e as agroindústrias, (iii) o mercado entre as agroindústrias e os distribuidores e (iv) o mercado entre os distribuidores e os consumidores finais.

Castro (2010) afirma que uma melhor gestão do agronegócio deve inspirar-se em conceitos e vigiar atentamente o meio envolvente para a selecção de instrumentos adequados de intervenção nas cadeias de valor, como o segmento dos fornecedores de insumos e factores de produção, o do crédito agrícola, o da inovação tecnológica, ou o dos serviços de apoio. Concordando com a segmentação da cadeia de valor que Schnorrenberger *et al.* (2010) fazem, pode-se afirmar que as intervenções são eficazes quando é possível compreender sistematicamente a cadeia de valor. Não só o que ocorre nos limites das propriedades rurais, mas em todos os segmentos (verticais) em que a produção agropecuária se insere.

Das informações reunidas sobre o agronegócio e a sua respectiva cadeia de valor importa passar em revista os conceitos segundo a óptica de Castro (2010): (a) o agronegócio é definido como um conjunto de operações de produção, processamento, armazenamento, distribuição e comercialização de insumos e de produtos agropecuários e agroflorestais; inclui ainda os serviços de apoio para garantir a logística integral da cadeia e (b) a cadeia de valor é o conjunto de componentes interactivos, incluindo os sistemas produtivos fornecedores de insumos e serviços, indústrias de processamento e transformação, agentes de distribuição e comercialização, e os consumidores finais. Na gestão dos sistemas produtivos procura-se, de uma forma geral, maximizar a produção e a produtividade, obter a eficiência económica, garantir a qualidade, dotar o sistema produtivo de sustentabilidade, garantir competitividade ao produto no mercado e minimizar os custos em todas fases.

3.4.2. A Cadeia de Valor no Processo Produtivo

Para fazer a análise da cadeia de valor é quase obrigatório recuar no tempo para efetuar uma abordagem da sua génese, isto é, tecer considerações sobre o conceito de cadeia nas atividades empresariais. O conceito de cadeia de valor, no setor agrícola, surgiu pela primeira vez nos Estados Unidos da América com a introdução do conceito de *agribusiness*. Apesar dos primeiros estudos terem sido realizados nos Estados Unidos de América em finais da década 50, incidindo sobre a produção avícola, e mais tarde direcionado para outras fileiras de produção como as frutas e legumes, os cereais e o leite, importa salientar que o conceito de análise de cadeia se desenvolveu apenas na década de 60, no âmbito da escola de economia industrial francesa. A escola industrial francesa, na base dos estudos de *fillière*, preocupou-se sobretudo em analisar os fenómenos de integração no processo de produção industrial.

No entendimento de Montigaud (1991), *fillière* é um elemento de observação das empresas, das instituições e dos mecanismos que as ligam durante o processo produtivo. Ao posicionar-se desta forma, o autor pretende dizer que *a fillière* não é um instrumento de análise

económica nem uma metodologia para observar o comportamento das empresas. Na tentativa de aperfeiçoar o conceito, Labonne (1985) constata que o erro está em encarar a *fillière* como um conceito universal da economia sem ter em conta as compatibilidades do método e os seus problemas. A partir desta observação o autor avança com um outro conceito, através do qual define *fillière* como um sistema constituído pelos grupos de agentes ligados por um produto agro-alimentar desde a sua produção até seu consumo e pelas relações que os agentes entre si estabelecem. Esta conceção faz com que o conceito seja encarado como um instrumento de análise económica multidisciplinar, envolvendo as teorias de mercado e das organizações sociais, e mais direccionado. Enquadra também a articulação dos modos de produção e o *agribusiness*, permitindo analisar a produção agrícola envolvendo o fornecimento de insumos, produção, armazenamento, transporte, agro-processamento, distribuição e consumo.

O conceito de *fillière* nunca foi totalmente aceite entre os autores da época, surgindo outras definições em resultado dessas divergências, como a que define *fillière* como uma sucessão de operações de transformação que conduzem à produção de bens. A articulação destas operações é largamente influenciada pelo estado das técnicas e das tecnologias em curso e é definida pelas estratégias próprias dos agentes que buscam valorizar da melhor maneira o seu capital (Morvan, 1985).

A partir desta definição Morvan (1985) traz três importantes elementos para análise, que são: (i) uma sucessão de operações de transformações separadamente identificáveis, mas ligadas entre si pelas técnicas de produção; (ii) um conjunto de relações comerciais e financeiras que se forma entre os distintos estados da transformação dos produtos; e (iii) um conjunto de acções económicas que garantem as articulações entre as atividades. Esta abordagem, quando aplicada ao sistema agro-industrial, permite fazer inter-relações, articulando todos os elementos participantes no sistema, o que transcende a tradicional divisão dos setores económicos em

primário, secundário e terciário. Efetua-se assim uma análise conjunta capaz de avaliar o desempenho e a dinâmica de todo o sistema.

Esta ideia de fileira está hoje relativamente ultrapassada, porque, em primeiro lugar, dá uma grande importância ao estudo económico da produção numa ótica de relações económicas predominantes e, em segundo lugar, porque encara a fileira como uma cadeia de forma linear e sem coordenação dos intervenientes. Nesta abordagem, parte-se do princípio que qualquer integração é feita a partir das indústrias agroalimentares para o sector agrícola. No conceito de *fillière*, a importância do mercado final e do consumidor está relativamente ausente, e não tem em conta a organização da rede que pressupõe a informação do mercado.

Outra perspetiva relativamente mais avançada surge com *Rainelli* (1991), segundo o qual a noção de *fillière* admite uma certa flexibilidade de interpretações, mas que todas giram em torno da dimensão técnica das operações envolvidas, das estratégias dos agentes económicos, e do emprego da *fillière* como uma forma de condução de pesquisas baseada na coerência do sistema produtivo e das relações entre os diversos estados de produção. Estas operações definem a estrutura de uma *fillière*, a qual deve sempre obedecer à sequência desde o início até à parte final das cadeias produtivas, onde os consumidores assumem o papel de principais indutores de transformações do sistema. Nesta perspetiva, o conceito de *fillière*, traduzido para português, constitui a base para os enfoques de cadeia de valor, que consiste na transformação sucessiva de um produto agrícola até chegar ao consumidor final. Nesta sucessão os custos das operações desempenham um papel importante na viabilização dos resultados de cada fase do processo.

3.4.3. Custos e Benefícios Operacionais nas Cadeias de Valor

A contabilidade de custos assenta no princípio contábil da transferência de valores, ou seja, na transferência de valores de uma conta para outra até à determinação do custo final que se deseja. Por esta razão, não é geralmente fácil encontrar o parâmetro definidor dos custos, mas uma vez encontrado pode-se estabelecer a lei de formação de custos em face ao parâmetro operacional de referência. A lei de formação de custo é uma função matemática em que a variável independente é o factor governante e o parâmetro operacional é a varável dependente, ou seja, é o custo que se pretende analisar (Leone, 2000). Com esta abordagem facilmente se pode perceber que a essência da cadeia de valor é o conjunto de actividades geradoras de valor novo face aos custos suportados em cada etapa, desde as fontes de matéria-prima básicas, passando por fornecedores, produtores, comerciantes, até ao consumidor final.

A competitividade no mercado depende do desenrolar da cadeia de valor na sua amplitude de custos, permitindo consolidar o ambiente de negócio entre os agentes económicos. A interdependência dos valores e os pesos de cada interveniente no processo é o que determina a sobrevivência dos operadores económicos no mercado. Neste sentido, evidencia-se a importância da gestão de custos em todos os pontos que agregam valor ao produto na cadeia produtiva.

Os economistas neoclássicos propunham uma regra segundo a qual qualquer decisor compara tanto os custos como os benefícios que espera ter da sua decisão. Se os custos de uma decisão são avaliados por um valor inferior aos benefícios toma-se a decisão, caso contrário será rejeitada. O aspecto inovador consiste em propor um raciocínio focado na “margem”, em que são antes os custos e os benefícios suplementares ou marginais em relação à situação anterior à decisão que são determinantes. Atinge-se assim uma satisfação óptima quando existe uma igualdade entre os custos e os benefícios marginais.

Para Coelho (1994), os principais centros de custos encontram-se nos principais elos da cadeia de valor, incluindo: (i) o abastecimento, (ii) a distribuição, (iii) a gestão da produção, (iv) a gestão de instalações e equipamentos e (v) o planeamento estratégico. A racionalidade faculta ao decisor a possibilidade de efectuar o cálculo de custo-benefício marginal, utilizando para essa finalidade toda a informação disponível num determinado elo da cadeia de valor. A evolução dos custos é geralmente ditada pela evolução tecnológica da empresa.

A relação entre a teoria neoclássica e a clássica é bastante estreita. Se os clássicos procuram explicar a formação de preços, os neoclássicos interessam-se preferencialmente pelas condições de funcionamento óptimo do mercado. Em ambos os casos as escolhas são impostas pela racionalidade, o que caracteriza o comportamento humano. O comportamento humano que determina a demanda para além de preço é medido pelas preferências, gostos, hábitos e quaisquer outros atributos que o produto possui ou ganha na cadeia de valor.

3.4.4. A Cadeia de Valor no Processo Produtivo

O conceito de cadeia de valor definido por Porter (1985) enquadra-se na perspetiva da análise estrutural da indústria e é facilmente adaptável aos outros setores económicos. O conceito de valor pressupõe a existência de uma valorização do produto conforme ele se vai alterando nas diferentes fases por onde passa, desde a produção primária até chegar ao consumidor final, numa lógica de valor acrescentado, embora com finalidades diferentes e com medidas também diferentes.

A análise estrutural de Porter (1985) salienta o ambiente externo como tendo importante influência no desempenho das empresas. Cada organização reage de forma diferente aos estímulos e pressões do ambiente. Por outro lado, as empresas possuem uma considerável capacidade de influenciar o ambiente que as rodeia. Porter (1989) refere também que uma vantagem competitiva sustentável vem do valor que uma empresa consegue transferir para os

seus clientes, por isso é necessário um exame de interação de todas as atividades executadas para detetar e empresa permite entender a formação dos custos e identificar as atividades estratégica que apresentam potenciais fontes de fatores de diferenciação face às outras empresas. Por esta via o autor encara a cadeia de valor como a representação de todas as atividades que são executadas desde a projeção até a entrega de um produto, vide figura 4.

Ainda no entendimento de Porter (1989), o valor é determinado pelo montante que os consumidores estão dispostos a pagar por aquilo que a empresa lhes oferece, e pode ser medido pela receita total, que representa um reflexo do preço que o produto de uma empresa impõe. Esta é uma das grandes contribuições de Porter, pelo fato de afirmar que é o valor e não o custo que deve ser usado para analisar a posição competitiva de uma empresa, porque através de vários atributos que o consumidor dá ao produto as empresas podem lograr um preço-prémio através da diferenciação.

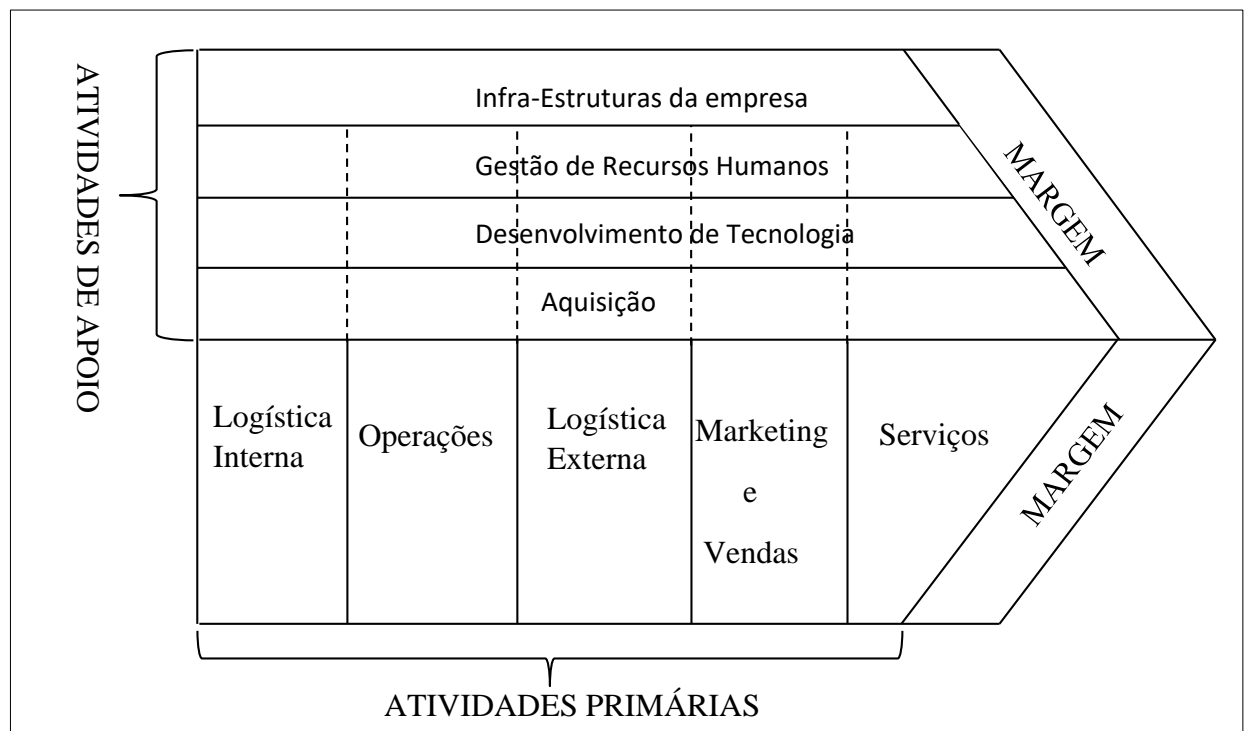


Figura 4: A cadeia de valor (Porter, 1989).

Fonte: Porter (1989)

Com esta abordagem Porter (1989) pretende explicar que uma empresa lucrativa é aquela que transfere para os clientes um valor superior aos custos envolvidos na produção do produto, e isto deve representar o objetivo de estratégia de qualquer empresa, uma vez que são as diferenças existentes entre as cadeias de valores concorrentes que constituem a base de uma vantagem competitiva de fileira, e é por conta desta estratégia que uma empresa consegue obter margem e atividades de valor.

As atividades de valor são as acções físicas e tecnologicamente distintas através das quais uma empresa cria um produto valioso para os seus clientes, enquanto a margem é a diferença entre o valor total e o custo total da execução das atividades de valor. Através da Figura 4, Porter (1989) distingue as atividades de valor em dois tipos: atividades primárias e atividades de apoio. As atividades primárias são as que compreendem a criação física de produtos, e a sua venda e transferência para o consumidor. As atividades de apoio são as que sustentam as atividades primárias, através de fornecimento de tecnologia, insumos e fatores de produção, incluindo os recursos humanos necessários para a realização efetiva da missão da empresa.

A base de valor das atividades está nas especificidades das tecnologias para as quais é desenvolvido o processo de produção da empresa, por isso para identificar as atividades de valor estrategicamente relevantes de uma empresa é necessário isolar as que se processam de acordo com as distintas tecnologias que lhes dão base de sustentação. Esta tarefa de identificar atividades de valor deve seguir o princípio de separa-las quando têm economias diferentes, possuem um elevado impacto em termos de diferenciação, ou são significativamente importantes em termos de custos. Para Porter (1989) é possível identificar a existência de cinco categorias genéricas de atividades primárias, nomeadamente: (i) logística interna; (ii) operações; (iii) logística externa; (iv) marketing e vendas; e (v) serviço. Também é possível destacar outras categorias genéricas de atividades de apoio, designadamente: (i) aquisição; (ii)

desenvolvimento de tecnologia; (iii) gestão de recursos humanos; e (iv) infraestrutura da empresa. Ainda segundo o mesmo autor, dentro de cada uma destas atividades primárias e de apoio é possível perceber a existência de três tipos de atividades que desempenham diferentes papéis na criação de uma vantagem competitiva, a saber: (i) as atividades diretas, constituídas por aquelas atividades que estão diretamente envolvidas na criação de valor para o cliente; (ii) as atividades indiretas, responsáveis por viabilizar a execução de atividades diretas numa base contínua, como sendo a manutenção; e (iii) as atividades que visam a garantia e a manutenção da qualidade de outras atividades, como os processos de teste e monitorização de produtos.

Ainda segundo Porter (1989), embora se considere que as atividades de valor são os elementos básicos para a obtenção de uma vantagem competitiva, a cadeia de valor configura-se num sistema de atividades interdependentes. A relação estabelecida entre cada atividade de valor ocorre por meio de elos dentro da cadeia de valor. Assim, deve-se considerar que cada elo é o resultado das relações entre uma atividade de valor e o custo ou o desempenho de outra atividade, configurando uma lógica de cadeia.

3.4.5. Criação e Transferência de Valor no Processo de Integração e Coordenação

Segundo Sharma *et al.* (2001), depois da Segunda Guerra Mundial as organizações criavam valor através da eficiência da produção em massa para o atendimento de grandes mercados. Na altura, dava-se mais ênfase aos produtos, ao invés de se preocupar com os mercados, levando as empresas a prestar mais atenção às formas organizacionais e sistemas de medida de valor concentrados nos produtos, e relegando as exigências de mercado para segundo plano. A produção massificada dos produtos começa a cair em desuso em 1950, com o surgimento do conceito de *marketing*, e a partir desta altura começa-se a produzir centrando-se nas necessidades de mercado e produzindo segundo as especificidades de cada segmento. Os precursores do *marketing* sugerem que as organizações dever-se-iam focar nos mercados onde atuam. Mais tarde, propõem a utilização da *Internet* como instrumento para massificar a

geração de valor, procurando soluções para cada cliente. No processo de criação de valor orientado para o cliente observa-se um modelo que se baseia nas preferências do consumidor. A partir desta aceção, Sharma *et al.* (2001), traçam um quadro de análise envolvendo dois processos estratégicos: a gestão das decisões de processos e o processo de criação de valor.

O processo de criação de valor possui três vertentes, sendo a primeira a transferência tecnológica, a segunda a transferência do produto e a terceira a transferência para o consumidor. As estratégias baseadas no valor são resultados lógicos do processo de criação de valor e as empresas que não observem este processo estão condenados ao fracasso económico. Relativamente ao processo de gestão das decisões as empresas devem tornar-se mais seletivas para com os consumidores, procurando oferecer e servir segundo as especificidades de um grupo menor de clientes. Ao fazerem isto, as empresas estarão a orientar-se para os consumidores e estarão em condições de oferecer mais valor para um grupo específico de clientes e ao mesmo tempo otimizar a alocação de recursos.

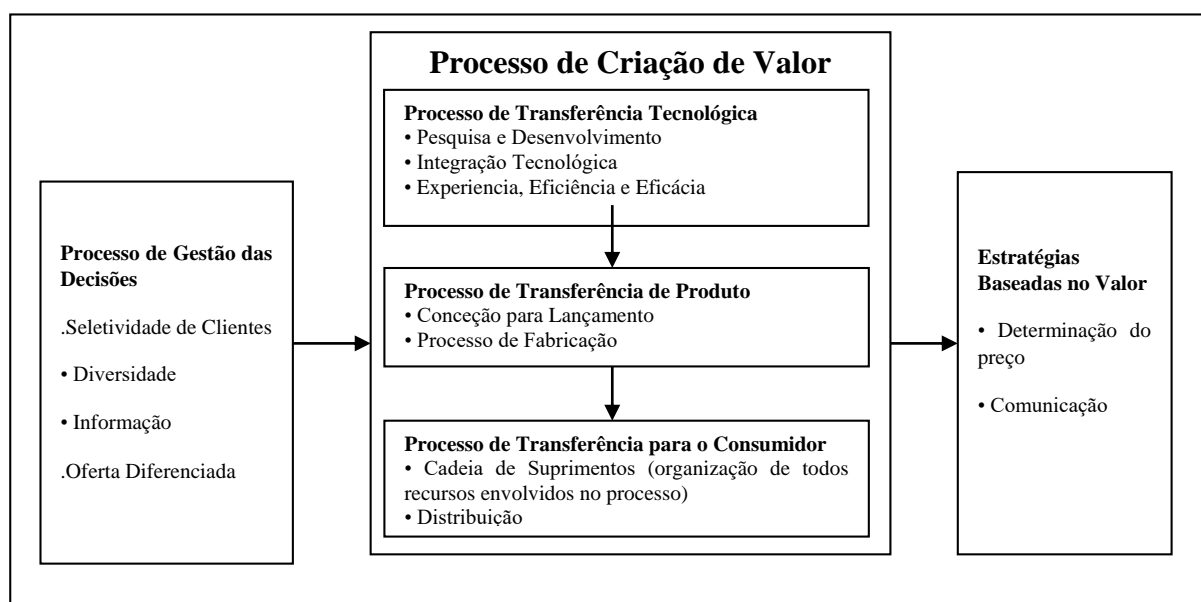


Figura 5– Funções Interligadas de Criação de Valor

Fonte: Sharma *et al.* (2001).

A vertente de transferência tecnológica participa no processo de formação de valor por via da pesquisa e desenvolvimento do produto. A vertente de transferência de produto participa na formação de valor através do desenvolvimento do produto, para que este tenha características e qualidades segundo as exigências dos clientes, garantido a otimização de custos, a entrega em tempo útil, e a garantia de uma alta rotatividade de vendas. Por último a vertente de transferência para o consumidor consiste na implementação de uma gestão eficaz na gestão de stocks, de transportes, da venda e da entrega atempada aos consumidores, ou seja, de uma gestão racional do processo de distribuição. Neste contexto, as funções de distribuição estão associadas com a informação e com a movimentação física de bens, e a *Internet* tem desempenhado cada vez mais um papel preponderante como uma das principais tecnologias facilitadoras, permitindo às empresas distribuir uma informação personalizada sobre os seus produtos, completando o papel feito através da propaganda e da publicidade.

Kothandaraman e Wilson (2001), indo além da análise da empresa individual, olham para a análise de atuação conjunta das empresas. Quando se avança para a análise dos relacionamentos entre comprador e vendedor, a figura muda da atuação individual da empresa para as redes de criação de valor formadas por várias empresas que participam no mesmo processo de transferência para o consumidor. No mercado, o valor, as capacidades de cada empresa e o relacionamento entre elas entrelaçam-se para formar a cadeia de valor de um produto ou de um serviço.

Focalizando especificamente sobre a perspetiva dos relacionamentos, Kothandaraman e Wilson (2001) referem que o caminho para a criação de valor requer capacidades conjuntas que estão além das capacidades internas da empresa. A junção dos esforços das empresas numa rede criam uma robustez de oferta de mercado que transfere um elevado valor para o consumidor, transformando-se na principal e verdadeira estratégia da empresa. O desenvolvimento de relações através de parcerias estratégicas é uma das formas de aderir às

redes com vista a incrementar o valor a oferecer ao mercado. Na ótica de Kothandaraman e Wilson (2001), o parceiro ideal é aquele que adiciona um valor significativo à oferta de mercado, e que ao mesmo tempo apresenta baixo risco como parceiro. Estas considerações estão em consonância com as ideias segundo as quais as empresas devem estar aptas a criar valor, mas para isso precisam de encontrar parceiros e saber gerir as parcerias a estabelecer, porque o processo depende sempre de algumas capacidades que a empresa não possui internamente devido a complexidade do ambiente de negócios e da dinâmica tecnológica. Pode-se considerar, assim, que o ambiente de negócio está a mover-se para a integração e coordenação entre empresas, constituindo redes de criação de valor, em que as empresas deixam de competir umas as outras, e em que cada unidade económica se torna membro de uma rede que irá competir com outra rede de empresas. Sendo assim, a obtenção e manutenção de uma vantagem competitiva dependem do entendimento das empresas pertencentes à mesma rede sobre a cadeia de valor e a forma como cada empresa se posiciona na rede de criação de valor.

Para Walter *et al.* (2001), a consideração da criação de valor pode também considerar-se uma virtualidade da rede de relacionamento, baseada na capacidade de criação de parcerias entre empresas, utilizando estruturas de cadeia de valor que maximizam a transferência de valor para os consumidores. Desta forma, Walters *et al.* (2002) enfatizam a importância da flexibilidade dos modelos, referindo que o melhor modelo é aquele que é construído em torno do tempo e da flexibilidade das respostas. Se uma organização quer ter bons resultados deve usar modelos flexíveis que rapidamente se adaptam às conjunturas do momento no tempo e no espaço para dar respostas a mercados cada vez mais exigentes. Não obstante, deve ficar claro que quanto maior a competição, mais colaboração e coordenação se exige para satisfazer o consumidor.

Para Kaplinsky (2000), é possível encontrar três importantes componentes na cadeia de valor que podem transformar este conceito numa poderosa ferramenta analítica, nomeadamente: (i) cadeias de valor como geradoras de renda, apresentando-se como elementos dinâmicos, (ii) cadeias de valor efetivamente funcionais, como elementos que envolvem algum grau de governança, e (iii) cadeias de valor eficazes, como elementos que emergem da eficiência sistémica. Os ganhos económicos resultam, como foi referido, da diferenciação da produtividade dos fatores e dos obstáculos existentes para a sua obtenção. Grande parte das rendas económicas são dinâmicas por natureza e sofrem desgaste pela força da competição. O processo de competição, por sua vez, é muito importante porque induz o processo de inovação, e conduz ao avanço do capitalismo.

A segunda linha analítica da cadeia de valor de Kaplinsky (2000) é a governança, que determina a divisão de trabalho dentro das empresas e entre as empresas. Pretende-se dizer com isto que existem elementos chaves na cadeia que determinam a divisão de trabalho entre as empresas, o que permite ampliar as capacidades das empresas individualmente. Por esta razão, a atitude de coordenação de complementaridades é essencial na identificação das oportunidades de rendas, e a distribuição dos papéis entre os elementos chave é onde reside o ato da governança. Para Kaplinsky (2000), o conceito de governança e distinção entre diferentes tipos de cadeia é essencial para o entendimento e funcionamento de cadeia de valor.

Relativamente à governança é possível encontrar dois tipos de cadeia de valor (Kaplinsky, 2000). O primeiro é constituído por cadeias de valor em que o papel determinante é feito pelo comprador (*buyer-driven chains*). O segundo é constituído por cadeias de valor em que a coordenação é distribuída por vários elos, sendo dirigidas pelos produtores (*producer-driven chains*). O terceiro elemento analítico é a eficiência sistémica da cadeia, que transfere o foco de atenção da empresa individual para o sistema produtivo, implicando uma integração sistémica que determina a cooperação entre os vários elos da cadeia. No entendimento de

Kaplisnky (2000), estes três elementos das cadeias de valor estão intimamente ligados, constituindo os principais pilares em cenários de competição que forçam a diminuição dos lucros através da redução das barreiras a entrada. Em última análise, são as barreiras à entrada que determinam a distribuição das margens, definindo quem ganha e quem perde na cadeia de valor.

Para Zylbersztajn e Neves (2000), na análise da cadeia de valor pode-se acrescentar ainda a contribuição de outras disciplinas para um melhor entendimento sobre duas grandes questões: a contabilidade e as relações causais. Para a análise da contabilidade as cadeias de valor são relacionadas com tabelas de entradas e saídas, em que o valor pode ser calculado para cada produto vendido e pode ser expressado com exatidão o valor adicionado em cada elo da cadeia. Outra questão decorre no sentido de desvendar as relações de causalidade contidas na essência das cadeias de valor, como por exemplo as vantagens comparativas, as demandas recíprocas e os custos de transporte.

A cadeia de valor representa o conjunto total de benefícios criados e oferecidos aos clientes, compreendendo muitos elementos, tais como o planeamento do produto, a variedade e qualidade do produto, os atributos do produto, o serviço ao consumidor, o tempo de espera dos pedidos, a remessa, o armazenamento, ou a gestão de stocks, entre outros. A cadeia de valor é baseada em atividades muito diversas e permite descrever os processos necessários para se mapear o curso do valor. A transferência de valor inclui todas as práticas que proporcionam o valor, que depende do desempenho da cadeia, que por sua vez depende de cada uma das partes específicas da cadeia, dos seus relacionamentos e das atividades empreendidas por cada uma das partes.

4. METODOLOGIA

4.1 Breve Descrição da Área de Estudo

Moçambique fica situado na Costa Oriental da África Austral, possuindo uma área de 799.380 Km². Faz fronteira a norte com a Tanzânia, a oeste com o Malawi, Zâmbia, Zimbabwe e África de Sul e a Sul com a Suazilândia. Tem uma faixa costeira a leste do território que é banhada pelo Oceano Índico, numa extensão de 2.470 Km, desde a foz do Rio Rovuma até à Ponta do Ouro, com várias ilhas ao longo da costa. Moçambique possui 10 províncias que se distribuem em três regiões, tendo a Norte as províncias do Niassa, Cabo Delgado e Nampula, ao Centro as províncias da Zambézia, Tete, Manica e Sofala, e a Sul Inhambane, Gaza, Maputo e Maputo-Cidade, que tem estatuto de província. O clima do país é predominantemente tropical húmido, com duas estações, uma fresca e seca, e outra quente e húmida. A localização geográfica do país facilita a ocorrência sistemática e de forma cíclica de desastres naturais, principalmente as secas, cheias e ciclones (MAE, 2005).

O estudo foi realizado na província de Nampula. A escolha deste local deveu-se essencialmente a ser a província que: (i) segundo o INE (2007), apresenta maior número de habitantes, tendo em conta os dados do Censo Geral da população, a viver no meio rural, cuja atividade principal é a agricultura; (ii) é onde se localiza o Corredor de Nacala, que pode servir de dinamizador do agronegócio para toda região norte do país; (iii) possui muita terra disponível para desenvolvimento da atividade agrícola, sendo extenso e bastante fértil; (iv) define-se como centro de desenvolvimento socio-económico da região Norte do país; lançando as bases do agronegócio em Nampula, facilmente se difundirão para toda a região, nomeadamente para a província da Zambézia; e (v) apresenta poucas pesquisas científicas desenvolvidas, o que é característico da região norte de Moçambique, porque o Ensino Superior funcionou sempre na capital do país; por causa disso as províncias distantes de Maputo pouco ou nada beneficiaram de pesquisas científicas no passado.

A província de Nampula, onde se realizou a presente pesquisa, localiza-se no nordeste de Moçambique, fazendo fronteira a Norte, através do rio Lúrio, com as províncias de Cabo Delgado e Niassa. A Sudoeste está separada pelo rio Ligonha da Zambézia, encontrando-se a Este com o Oceano Índico. Esta é a província com mais distritos (21 distritos e 6 municípios).

De acordo com o INE (2007), a província de Nampula conta com uma população de 3.985.613 habitantes e uma área de 79.010 km², tendo uma densidade populacional a rondar os 50 habitantes/Km². A agricultura destaca-se como a principal atividade económica da população, com maior destaque para as culturas do caju, tabaco, algodão, mandioca, milho, mapira, e amendoim. A região é geralmente caracterizada pela predominância de um clima tropical, com temperaturas médias anuais entre 24 e 26 °C, com uma floresta de miombo tipicamente aberta. A fauna e a flora encontram-se distribuídas em toda província, com uma parte de florestas no interior e mangais ao longo do litoral, especialmente nos distritos de Angoche e Mogincual, e fauna que se adequa a esta distribuição, encontrando animais de grande porte nas florestas, como cabritos do mato, búfalos, elefantes, porcos-bravos, leopardos, macacos-cão, pala-palas, facoceiros, cudos, impalas, changos, rinocerontes e hienas, e no litoral animais de pequeno porte, como crocodilos, peixes e algumas espécies locais (MAE,2005). A configuração da província apresenta-se segundo a Figura 6



Figura 6: Mapa de localização da província de Nampula

Fonte: MAE (2005)

4.2 Delimitação do Estudo

O agronegócio é um tema da atualidade, inesgotável no campo de estudo e suscetível a várias direções de abordagem. O MINAG (2011), através do Plano Diretor para o Desenvolvimento do Agronegócio-PDDA, com horizonte temporal 2013-2020, redefine os produtos prioritários e estratégicos ou a priorizar na afetação de investimentos nos seis corredores definidos para o desenvolvimento piloto do Agronegócio, conforme a Figura que se apresenta;

Corredor	Cadeias de valor
Pemba-Lichinga	Batata, trigo, feijões, milho, soja, algodão, tabaco e frangos
Nacala	Mandioca, milho, algodão, fruta, frangos e amendoim
Vale do Zambeze	Arroz, milho, batata, bovinos, caprinos, algodão e frangos
Beira	Milho, trigo, hortícolas, frangos, soja, arroz e bovinos
Limpopo	Arroz, hortícolas, bovinos e frangos
Maputo	Arroz, hortícolas, bovinos e frangos

Figura 7: Produtos Prioritários por Corredor do Agronegócio

Fonte: MINAG(2011)

Tratando-se aqui do Corredor de Nacala, e de acordo com as prioridades definidas contantes no PDDA, escolheu –se para esta pesquisa a análise das cadeias de valor do agronegócio do milho e da mandioca, desenvolvida por pequenos e médios produtores, agroprocessadores, comerciantes e decisores, técnicos e outros. A análise e avaliação da percepção dos grupos alvo definidos está orientada para o momento atual e para o juízo prospetivo quanto à importância para o futuro e a facilidade de mudança das variáveis condicionantes do agronegócio em geral, e do milho e da mandioca em particular, na província de Nampula, e nos distritos de:

- a) Malema;
- b) Ribaué;
- c) Rapale;
- d) Nacala Porto e;
- e) Nacala-a-Velha.

A análise retrospectiva de dados quantitativos da realidade moçambicana, que se apresenta sob forma da revisão bibliográfica cingiu-se à informação, naquilo que foi possível colher, cronológica dos últimos 10 anos, ainda que incompleta por falta de dados nas instituições que deveriam fornecer.

4.3 Recolha e Fonte de Dados

Para Gil (2008), na coleta de dados de um estudo como este o pesquisador deve ter muito mais cuidado do que em outras modalidades de pesquisa, por ter uma complexidade maior, recomendando obter informações através de vários procedimentos, com a finalidade de garantir a qualidade dos resultados a obter. Nesta perspectiva os dados devem ser provenientes da convergência ou divergência das observações obtidas de diferentes procedimentos, para que seja possível validar os resultados. Por esta razão, neste estudo são utilizadas duas fontes de busca de dados de pesquisa, a de natureza primária e a de carácter secundário. Os dados primários têm carácter original, ou seja não resultam de estudos ou análises anteriores. O processo de obtenção dos dados primários pode recorrer, por exemplo, a questionários fechados, questionários abertos, inquéritos ou formulários, entrevistas estruturadas ou fechadas, entrevistas semi-estruturadas, entrevistas abertas ou livres, entrevistas de grupo, discussões de grupo, observações dirigidas ou estruturadas, ou observações livres. Para o presente trabalho, dada a sua complexidade, foram utilizados alternadamente várias formas de obtenção de dados primários, mas privilegiando a entrevista semi-estruturada, os inquéritos e a discussão em grupo (*focus groups*).

A coleta de dados secundários foi feita através da consulta de documentação de carácter oficial, como sendo relatórios das instituições estatais, registos estatísticos, ou dados contabilísticos dos operadores de diferentes níveis da cadeia de valor, para além da revisão bibliográfica sobre a matéria em análise.

4.4 Apuramento da Amostra

A pesquisa foi levada a cabo por amostragem de grupos alvo pré-selecionados que intervêm no agronegócio do milho e da mandioca, nomeadamente (i) pequenos produtores, (ii) médios produtores, (iii) agroprocessadores, (iv) comerciantes e (v) decisores, técnicos e outros intervenientes. O levantamento foi feito nos distritos previamente definidos. O levantamento por amostragem é um método de estudo de populações que permite não ter que recorrer ao método holístico, ou seja, evitando que seja necessário abranger cada elemento da população a estudar. Este método procura entender o comportamento da população através de amostras, cujo resultado se assume ser representativo de todo o comportamento da população. Ao assumir-se isto está-se perante a inferência estatística. Para Murteira e Black (1983), este método traz consigo múltiplas vantagens, tanto em termos de minimização de custos como da economia do fator tempo. A amostragem é um processo utilizado há muitos anos, baseando-se na experiência de que uma amostra pode informar sobre as propriedades do universo.

A Direção Provincial de Agricultura e Segurança Alimentar de Nampula (DPASA, 2015) afirma que existe um total de 11.102 potenciais atores intervenientes no agronegócio do milho e da mandioca distribuídos uniformemente pelos 5 distritos selecionados para pesquisa ao longo do corredor de desenvolvimento de Nacala.

Assim, para a determinação do tamanho da amostra deste estudo usou-se a fórmula para amostras estratificadas, isto é, calcular estratos em cada zona de estudo para se garantir maior confiabilidade da representatividade da população, que segundo Richardson (1999) as amostras estratificadas apresentam as seguintes vantagens:

- Assegura representatividade com respeito à propriedade que dá a base para classificar as unidades;
- Permite melhor comparação e estimação da população.

A forma mais simples de calcular o tamanho da amostra estratificada consiste em aplicar, ao tamanho global da amostra, as percentagens que cada estrato representa na população. Isso permite determinar o número de casos a ser distribuído em cada um deles

(Richardson 1999).
$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 (N-1) + \sigma^2 \cdot p \cdot q}$$

Uma vez conhecido o N, que é o universo dos atores intervenientes no agronegócio, estimados em 11102, e distribuídos igualmente ao longo dos 5 distritos selecionados ao longo do corredor de desenvolvimento de Nacala, foram assumidos os seguintes pressupostos:

Onde:

- n = Tamanho da amostra, a extrair, através do qual se pretende trabalhar;
- δ^2 = Nível de confiança escolhido, expresso em número de desvios padrão, neste caso de 95%, equivalente a 2δ ;
- P = Percentagem com a qual o fenómeno se verifica, isto é, a proporção dos atores do agronegócio intervenientes na cadeia de valor do milho e da mandioca em Nampula é desconhecida, pelo que se considera uma proporção de $p=75\%$. Portanto; $q=25\%$
- q = Percentagem complementar (100-p);
- N = Tamanho da população é um dado conforme acima se exprimiu;
- e^2 = Erro máximo permitido, pelo que se considerou 5%.

Assim, com base no método Richardson (1999), determinou-se uma amostra de 292 potenciais respondentes ao inquérito submetido aos atores do agronegócio do milho e da mandioca.

Uma vez determinado o tamanho da amostra total do conjunto das cinco categorias, foi-se estratificando as amostras, de forma a criar homogeneidade entre os indivíduos, ou seja, teve que se encontrar as subamostras por grupo e por distrito dos pequenos produtores, médios produtores, agroprocessadores, comerciantes e decisores, técnicos e outros, com o intuito de garantir maior fiabilidade da representatividade da população.

Uma vez conhecido o número total de cada categoria de intervenientes no agronegócio do milho e da mandioca, as amostras foram de seguida estratificadas com base na fórmula proposta por Richardson (1999), a fim de determinar a amostragem aleatória simples em cada estrato $n_h = n \frac{N_h}{N} = n.W_h$ onde n_h é o tamanho da amostra do estrato, n o tamanho da amostra total que é objeto da redistribuição pelos diferentes estratos, N_h o tamanho da amostra de cada estrato, portanto de cada grupo, N é o tamanho da população total e W_h a partilha proporcional. Consideraram-se assim as seguintes subamostras para estudo.

Tabela 10: Subamostras para Estudo

Intervenientes Estratos (h)	Tamanho de estrato (Nh)	Partilha Proporcional(W _h)	Amostra total para estudo Partilhar(n)	Sub estrato para estudo (nh)
Pequenos Produtores	7.105	0.64	292	187
Médios Produtores	1.332	0.12	292	35
Agroprocessadores	1.000	0.09	292	26
Comerciantes	777	0.07	292	21
Decisores, técnicos	888	0.08	292	23
Total da amostra total(N)	11,102			292

Fonte: DPASA(2015)

Ainda de acordo com Richardson (1999), as amostras estratificadas apresentam as seguintes vantagens: (i) asseguram representatividade com respeito à propriedade que dá a base para classificar as unidades e (ii) permitem melhor comparação e estimativa da população. Para o caso em análise a amostra foi repartida em estratos ou categorias dos atores do agronegócio a inquirir, e resultou na seguinte distribuição:

Tabela 11: Amostra da população em estudo

Distritos	Respondentes	(%)
Pequenos Produtores	187	64
Médios Produtores	35	12
Agro-processadores	26	9
Comerciantes	21	7
Decisores, técnicos e outros	23	8
Total	292	100

Fonte: Resultado da pesquisa

Repetindo o mesmo exercício de partilha proporcional, determinou-se o tamanho dos atores do agronegócio a inquirir em cada distrito, o que resultou a seguinte distribuição.

Tabela 12: Amostra da população em estudo

Distritos	Respondentes	(%)
Rapale	85	29
Nacala Porto	35	12
Nacala-a- Velha	32	11
Ribaué	47	16
Malema	93	32
Total	292	100

Fonte: Resultado da pesquisa

Como é natural num processo de inquérito como este há uma margem de ineficiência decorrente dos elementos que se abstêm de dar resposta ou efetuam um preenchimento incorreto, e durante o processamento são rejeitados. Em estatística diz-se que quando existem *missing values*, os elementos da amostra correspondentes são excluídos dos cálculos efetuados para o Alfa de Cronbach. Neste sentido, houve um desperdício de apenas 6 elementos da amostra do total inicialmente programado, tendo sido apurados aptos 286 questionários devidamente preenchidos, correspondentes a 98% do indicador, um valor bastante alto e confortável.

4.5 Tipo de Pesquisa e Procedimentos

Como refere Gil (2008), toda e qualquer classificação se faz mediante algum critério. Em relação às pesquisas, é boa prática fazer a classificação com base nos seus objectivos gerais. Silva e Menezes (2001), do ponto de vista dos objectivos, referem que a pesquisa pode ser classificada em exploratória, descritiva e explicativa. Face às questões e hipóteses de pesquisa que se colocaram neste estudo, foi-se optando por realizar, em simultâneo, uma pesquisa do tipo exploratório e descritivo. A finalidade foi proporcionar maior familiaridade com o problema, tendo em vista torná-lo mais explícito e encontrar respostas face às hipóteses e questões colocadas.

As pesquisas descritivas são, juntamente com as exploratórias, as que os pesquisadores de ciências sociais, quando preocupados com a situação prática, mais realizam. Neste trabalho trata-se de um estudo de caso prático sobre o comportamento da cadeia de valor de todo o conjunto de elos do agronegócio do milho e da mandioca em Nampula. O trabalho fundamenta-se na ideia de que a descrição e análise exploratória de uma unidade de determinado universo pode possibilitar a compreensão da generalidade do mesmo, ou o estabelecimento de bases para uma pesquisa posterior mais sistemática e precisa. Neste sentido, foram selecionados o milho e a mandioca, para a partir destes produtos poder-se inferir o comportamento e as tendências de todo o ambiente do agronegócio e da sua cadeia de valor no país em geral e em Nampula em particular. Para Levin e Fox (2004), a vantagem deste método é a sua relativa simplicidade e economia, devido ao facto de poder ser realizado por um único investigador, ou um grupo pequeno. O inconveniente é a impossibilidade de generalização dos resultados obtidos de forma totalmente fiável.

4.6 Sequência de Procedimentos

A execução do estudo implicou diversos procedimentos, conduzidos numa sequência lógica. Ao princípio, como primeiro passo, para além da revisão bibliográfica, foram feitos contactos exploratórios com as instituições do Estado, privadas e outros organismos intervenientes direta ou indiretamente no agronegócio em Nampula. Imediatamente a seguir à fase exploratória realizou-se a coleta dos dados de fontes primária e secundária, segundo os critérios de recolha da informação pré-estabelecidos. Os procedimentos sequenciados obedeceram a seguinte ordem:

- Contatos Exploratórios;
- Identificação de Culturas da Cadeia de Valor a Estudar
- Revisão Bibliográfica;
- Realização de Entrevistas;

- Realização de Inquéritos;
 - Processamento e Análise de Dados;
 - Exercícios de *Focus Groups*;
 - Compilação, Análise, Discussão e Apresentação do Relatório Final.
- a) Contatos Exploratórios: este foi o primeiro passo, que consistiu no reconhecimento do terreno e interação com as instituições que tratam do agronegócio em Nampula; culminou com a identificação das culturas para o presente estudo;
- b) Revisão Bibliográfica: consistiu na leitura de obras /artigos para explorar o estado da arte e conceptualizar o tema em análise. Incluiu também a leitura de diversos documentos para extrair a informação estatística e o historial respeitante ao agronegócio em Moçambique, em geral, e em Nampula, em particular. A informação colhida nos documentos sobre a atual dinâmica do agronegócio em Nampula serviu para identificar os locais de maior ocorrência das culturas agrícolas e escolher algumas regiões para análise da cadeia de valor.
- c) Inquéritos e Entrevistas: foram dirigidos aos atores que operam em diferentes etapas das cadeias do valor do milho e da mandioca, bem como a outras instituições ou individualidades que direta ou indiretamente se relacionam com as atividades agrícolas em Nampula.
- d) Processamento e Análise de Dados (1ª etapa): fase que consistiu na verificação crítica dos dados recolhidos nas entrevistas e nos inquéritos. Esta etapa é de extrema importância, porque permitiu avaliar e fazer uma autocrítica da qualidade do trabalho, no sentido de definir se está na direção certa face aos objetivos traçados.
- e) *Focus Groups (Grupos de Discussão)*: faz parte de um conjunto de métodos de discussão baseados em grupos, reunindo em simultâneo ou sequencialmente os diferentes grupos ou partes interessadas, para uma interação e confronto de diferentes pontos de vista. As

questões saídas da primeira etapa da análise foram submetidas aos *Focus Groups*, no fórum empresarial da província de Nampula, nos distritos onde decorreu a pesquisa, na perspectiva de obter mais clareza e entender melhor as percepções, sensibilidades e pontos de vista diferentes, validando os resultados obtidos. Ao envolver os atores das diferentes fases da cadeia de valor do agronegócio, permite que os resultados finais sejam mais credíveis e facilmente aceites.

- f) **Compilação, Análise, Discussão e Apresentação do Relatório Final:** é a parte de trabalho interno do pesquisador, consistindo no tratamento da informação do relatório elaborado na fase intermédia, incorporação das novas informações, análise, interpretação, e validação ou não das hipóteses, incluindo discussão, conclusões, recomendações e entrega do trabalho final.

4.7 Processamento e Análise de Dados

Após a coleta de dados de campo, procedeu-se à respectiva análise e avaliação da cadeia do valor do agronegócio do milho e da mandioca em Nampula, baseando-se nos critérios fundamentalmente qualitativos que para o efeito foram identificados. De acordo com a natureza das respostas às questões e hipóteses que se colocaram foram usados métodos estatísticos para o processamento e análise.

4.7.1 Métodos Estatísticos Utilizados

Parte-se de pressuposto que quando os grupos das amostras em estudo são grandes, a distribuição tende para a normalidade. De acordo com Murteira *et al.* (2001), para amostras com mais de 30 elementos em cada um dos grupos em estudo, a violação dos pressupostos da normalidade e da homocedasticidade não põe em causa as conclusões. Nesta perspetiva segundo (Gravetter e Wallnau, 2000; Stevens, 1996), sempre que a dimensão da amostra estiver nestas condições, não será necessário verificar os pressupostos, e podem aplicar-se os testes

paramétricos; caso contrário, os testes paramétricos serão substituídos por testes não paramétricos quando não se verificarem os pressupostos da normalidade e da homocedasticidade.

4.7.2 Estatística Descritiva

Em termos de estatística descritiva apresentam-se, para as variáveis de caracterização, as tabelas de frequências e gráficos ilustrativos das distribuições de valores verificadas.

As variáveis medidas em escala de Likert foram analisadas através das categorias apresentadas, enquanto que as variáveis quantitativas foram analisadas a partir dos valores medidos, apresentando-se alguns dados relevantes, de acordo com Guimarães e Sarsfield (2010), como:

- Os valores médios obtidos para cada questão (para as questões numa escala de 0 a 3, um valor superior a 1,5 é superior à média da escala).
- Os valores do desvio padrão associados a cada questão, que representam a dispersão absoluta de respostas perante cada questão.
- O coeficiente de variação, que ilustra também a dispersão relativa das respostas (quanto maior, maior é a dispersão de respostas).
- Os valores mínimos e máximos observados.
- Gráficos ilustrativos dos valores médios das respostas dadas às várias questões.

4.7.3 Teste ANOVA e Kruskal-Wallis

Os testes paramétrico ANOVA e o teste não paramétrico de Kruskal-Wallis são abordados por Maroco (2011), que define a análise dos pressupostos que permitem escolher entre a utilização de testes paramétricos ou não paramétricos. Segundo Coelho et.al (2008), para realizar o estudo da relação entre uma variável qualitativa ou medida em escala de Likert e as variáveis quantitativas, as primeiras podem ser determinadas pelos valores médios obtidos para

cada classe da variável qualitativa, sendo o teste de hipóteses adequado a ANOVA, quando se cumpre o pressuposto da normalidade ou para amostras de grande dimensão.

Para aplicar um teste estatístico paramétrico como a ANOVA, é necessário verificar o pressuposto da normalidade das distribuições das variáveis, o que pode ser realizado com o teste Kolmogorov-Smirnov (K-S) que coloca as seguintes hipóteses:

- H_0 : A variável segue uma distribuição normal para todas as classes da variável qualitativa.
- H_1 : A variável não segue uma distribuição normal para todas as classes da variável qualitativa.

Nos casos em estudo, nunca se verifica a hipótese nula H_0 para todas as classes da variável qualitativa, pelo que o teste paramétrico ANOVA terá de ser substituído pelo teste não paramétrico equivalente: o teste de Kruskal-Wallis, que coloca as seguintes hipóteses:

- H_0 : A variável apresenta uma distribuição idêntica para as categorias das variáveis qualitativas.
- H_1 : A variável não apresenta uma distribuição idêntica para todas as categorias das variáveis qualitativas.

Quando o valor de prova é superior ao valor de referência de 5%, não se rejeita a hipótese nula, caso contrário rejeita-se e aceita-se a hipótese alternativa.

4.7.4 Análise Fatorial Exploratória

Hair, et al. (1995), refere que este método de análise fatorial analisa um conjunto de variáveis com o objetivo de verificar se é possível agrupar as respostas que são interpretadas de forma idêntica pelos elementos da amostra, determinando o seu posicionamento nesse conjunto de variáveis. Quando assim é segundo Brower (2001), os fatores resultantes da análise estão associados a um conjunto de variáveis..

A amostra deve ser constituída por observações que sejam pelo menos o quádruplo das variáveis em análise, o que se verifica para as escalas utilizadas, exceto para uma das escalas, em que a amostra deveria ter maior dimensão para poder ser utilizado adequadamente este método. Neste caso os resultados obtidos serão apenas indicativos da estrutura fatorial que se poderia obter.

Para determinar o número de componentes (fatores a extrair das variáveis originais) a incluir na análise utiliza-se o critério de Kaiser - que exclui as componentes cujos valores próprios são inferiores a 1, e o critério de que os fatores devem explicar claramente mais de 60% da variação total observada nas variáveis originais (Tabachnik e Fidell, 2006; Costello e Osborne, 2005).

Finalmente, procede-se à rotação da matriz dos componentes, através do método *Varimax*, que tem por objetivo extremar o valor dos coeficientes que relacionam cada variável com os fatores retidos, de modo a que cada variável possa ser associada a apenas um fator. Quanto maior o valor do coeficiente, em termos absolutos, que relaciona uma variável com um componente, maior será a relação entre ambos.

4.7.5 Análise de Consistência Interna dos Fatores

A análise de consistência interna permite estudar as propriedades de escalas de medida e as questões que as compõem, de acordo com Anastasis (1990) e DeVellis (1991). O procedimento utilizado calcula medidas de consistência interna da escala. O Alfa de Cronbach (Cronbach, 1951) mede a fidelidade ou consistência interna de respostas a um conjunto de variáveis correlacionadas entre si, ou seja, como um conjunto de variáveis representam uma determinada dimensão (Hill e Hill, 2002), sendo o modelo mais utilizado nas ciências sociais para verificação de consistência interna e validade de escalas. Quando os dados tiverem uma estrutura multidimensional, o alfa de Cronbach será baixo. Se as correlações inter-variáveis forem altas, então há evidência de que as variáveis medem a mesma dimensão.

Note-se que um coeficiente de consistência interna de 0.80 ou mais é considerado como "bom" na maioria das aplicações de ciências sociais, e um coeficiente de consistência interna entre 0.70 e 0.80 é considerado como aceitável. Estes valores são referidos, por exemplo, por Muñiz (2003), Muñiz *et al.* (2005) e Nunnally (1978).

Quando existem *missing values*, os elementos da amostra correspondentes são excluídos dos cálculos efetuados para o Alfa de Cronbach. Para avaliação e análise da consistência interna das variáveis associadas às respostas das questões efetuadas usaram-se, por sua vez, os testes de KMO e de Bartlett.

Tabela 13: KMO e Teste de Bartlett

Medida de Adequação da Amostra de Kaiser-Meyer-Olkin.		0,970
Teste da Esfericidade de Bartlett	Qui-quadrado	21660,672
	Graus de liberdade	990
	Valor de prova	** 0,000

Fonte: Resultados de pesquisa

** $p < 0,01$

A Medida de Adequação da Amostra (MAA) de KMO (*Kaiser-Meyer-Olkin*) produz uma estatística cuja interpretação é efetuada de acordo com a seguinte tabela, que indica a qualidade dos dados em função do valor obtido:

Tabela 14: Medida de Adequação da Amostra (MAA) de KMO

KMO	<0,5	0,5-0,6	0,6-0,7	0,7-0,8	0,8-0,9	0,9-1,0
MAA	Inaceitável	Má	Razoável	Média	Boa	Muito boa

Fonte: Resultados de pesquisa

A Medida de Adequação da Amostra (MAA) de KMO (Kaiser, 1974; Leong & Austin, 2006) apresenta um valor de $MAA = 0,970$, cuja interpretação indica que os dados apresentam uma qualidade Muito Boa para ser aplicada a análise fatorial (Maroco, 2011).

O *Teste da Esfericidade de Bartlett* (Bartlett, 1951) coloca a hipótese nula de que as variáveis não estão correlacionadas entre si. Se tal suceder, não se pode aplicar esta técnica.

Como o valor de prova do teste é inferior a 5%, valor de referência considerado, a análise permite rejeitar a hipótese de não existir correlação entre as variáveis, pelo que podemos

prosseguir com a análise (Bartlett, M.S.,1951). Depois de verificar a possibilidade de executar adequadamente a análise fatorial, prossegue-se com a extração dos fatores a partir das 45 variáveis, de modo a extrair as respectivas comunalidades apresentadas no Anexo I.

As comunalidades extraídas, que representam a percentagem de variância comum das variáveis nos fatores extraídos, ou seja, a saturação, são superiores ao mínimo normalmente exigido de 32% para todas as variáveis (Tabachnik e Fidell, 2006; Costello e Osborne, 2005), sendo até superiores a 50% nalguns casos, valores que permitem explicar pelo menos 25% da variância (a variância explicada é igual ao quadrado da comunalidade). Os resultados apresentam-se no Anexo II.

Na tabela apresentada no Anexo II podemos observar, para cada um dos fatores (ou componentes) que pode ser retido a partir das 45 variáveis originais, qual o seu valor próprio e qual a percentagem da variação total que ocorre nas variáveis originais por ele explicada.

Como foi referido, para determinar o número de componentes a incluir na análise, utilizou-se o critério de Kaiser e o critério de que os fatores devem explicar pelo menos 60% da variação total observada nas variáveis originais. São assim retidos seis fatores, que explicam 67,4% da variação total observada nas 45 variáveis originais.

Seguidamente faz-se a rotação da matriz dos componentes, através do método *Varimax*. Quanto maior o valor do coeficiente, em termos absolutos, que relaciona uma variável com um componente, maior será a relação entre ambos. O anexo III apresenta a matriz dos componentes após rotação, salientando-se os fatores associados a cada uma das variáveis.

4.8 Impacto Económico

Com base nos dados secundários e primários procedeu-se à avaliação do impacto económico do milho e da mandioca para os pequenos e médios produtores, recorrendo-se a métodos simples, como o Valor Acrescentado Bruto (VAB), o *Economic Value Added (EVA)* ou o Valor Económico Criado (VEC)

O Valor Acrescentado Bruto (VAB) é o valor criado na cadeia de valor. A análise de cada fase da cadeia de valor permite identificar e perceber o valor criado daí decorrente, ou seja, o valor acrescentado bruto. Para Rolo (1995), e Barros (2007), o resultado final da atividade produtiva resulta da diferença entre o valor da produção e o valor do consumo intermédio, em alguns casos contabilizado em termos brutos, isto é, sem deduzir o consumo de capital fixo. Por esta razão denomina-se por valor acrescentado bruto:
$$VAB = \sum_{n=1}^n (VP - CI)$$

Onde VAB = Valor Acrescentado Bruto; VP = valor de produção do período em análise; CI = consumo intermédio do período em análise, n = produtos envolvidos na produção no caso do VP e insumos consumidos na produção no caso do CI (como sendo sementes, adubos, pesticidas, serviços). Desta forma, será determinado o contributo de cada fase, ou seja, o valor que se cria em cada fase da cadeia produtiva em termos monetários. Esta análise fica depois completa com a abordagem do ponto crítico.

Lopes (2013) refere que o *Economic Value Added (EVA)* mede a criação de valor, pois apresenta-se como uma medida integral de gestão que reflete o que aconteceu ao valor empatado no empreendimento. O EVA utiliza-se frequentemente na avaliação de gestão de uma organização, de uma unidade de negócio, de um segmento ou de um projeto específico. Pode ser calculado sobre bases históricas, para obter uma medida de desempenho real, ou sobre bases predeterminadas, com referência a resultados futuros. Obter um retorno superior ao custo do capital significa criar valor. Neste contexto, o EVA é calculado subtraindo ao resultado

operacional gerado o custo de oportunidade do capital. Aqui a ideia é de que o retorno obtido ou a obter sobre o capital investido deve ser similar ao retorno obtido ou a obter sobre outras alternativas de investimento. Quando a EVA é zero, significa que os investidores conseguem compensar o risco.

$$EVA = RO - CO$$

EVA: Economic Value Added; RO, resultado operacional e CO, custo de oportunidade.

Quando os ativos e passivos são sujeitos a correções dos efeitos do valor temporal do dinheiro, o EVA sofre ajustes, passando a *Adjusted Economic Value Added* (AEVA).

O VEC = Valor Económico Criado, por sua vez, evidencia o valor criado ou criar ao longo do tempo de uma série temporal.

$$VEC = \sum_{i=1}^n FCO_t * (1+i)^n \quad ; \quad VEC = \sum_{i=1}^n FCO_t * (1+i)^{-n}$$

VEC = Valor Económico Criado; FCO = fluxo de caixa operacional; i = taxa de capitalização ou de desconto.

Assim, cada interveniente no processo é possível determinar o valor criado em cada fase da cadeia de valor e tomar decisão se vale a pena continuar a participar nas operações da cadeia de valor do agronegócio.

5 APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados os resultados obtidos durante o processamento dos dados coletados, das fontes primárias e secundárias, segundo a metodologia preestabelecida. Num primeiro momento, são apresentados os resultados obtidos a partir dos inquéritos das sub-amostras da população alvo, que também foi previamente definida. Com base nas estatísticas descritivas procurou-se caracterizar os aspectos específicos do universo da amostra. Avaliou-se depois a perceção das questões gerais, respondidas por todas as sub-amostras, na perspetiva de analisar a sensibilidade que cada subgrupo tem sobre as várias variáveis da cadeia do valor do agronegócio do milho e da mandioca, no momento atual, bem como a importância destas variáveis e a facilidade de haver mudanças no futuro.

A análise subsequente procura alinhar as respostas obtidas com as questões de pesquisa, a fim de (i) avaliar o apoio técnico e tecnológico que o pequeno e médio produtores recebem de parceiros públicos e privados, (ii) identificar os potenciais fatores que podem contribuir para o agronegócio do milho e da mandioca, servindo de alavanca para o crescimento e o desenvolvimento do pequeno e o médio produtores; (iii) identificar e analisar variáveis críticas inerentes aos diferentes fatores e (iv) analisar os diferentes segmentos de mercado nas cadeias de valor do agronegócio do milho e da mandioca.

A terceira parte da análise de resultados diz respeito à reflexão do impacto socioeconómico do agronegócio no alívio da pobreza e na criação do bem-estar social no meio rural.

A análise e as conclusões terminam com o 6^o capítulo, com a apresentação de sugestões e um conjunto de medidas a observar, bem como com a proposta de um modelo a adotar para o desenvolvimento sustentável dos pequenos e médios produtores na cadeia de valor do agronegócio em Moçambique.

5.1 Caracterização do Universo da Amostra e das Subamostras dos Produtores

A amostra desta pesquisa é constituída por atores que se encontram ao longo da cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca nos distritos de Malema, Ribaué, Rapale, Nacala-a-Velha e Nacala Porto, na província de Nampula, envolvendo no total 286 indivíduos que responderam validamente os questionários.

Do universo total da amostra 77% é constituído por pequenos e médios produtores, e os restantes 23% estão distribuídos pelas restantes subamostras. Quanto ao género, cerca de 40% dos inquiridos são mulheres e 60% homens. No que refere à localização dos inquiridos, o distrito de Malema tem o maior número dos respondentes, com 32%, seguido de Rapale, com 29%, Ribaué, com 16%, Nacala Porto, com 12%, e 11% em Nacala-a-Velha.

O grau de escolarização do total do universo é baixo: 57% não sabe ler ou tem ensino primário incompleto. Existe, por outro lado, uma forte insignificância dos indivíduos com ensino médio ou superior.

Tabela 15: Nível de escolarização da amostra

Níveis Escolares	Frequ	(%)	AC (%)
Não sabe ler nem escrever	53	18.5	18.5
Ensino primário incompleto (1ª a 5ª ASE ou 1ª a 6ª NSE)	111	38.8	57.3
Ensino primário completo (6ª ou 7ª NSE)	45	15.7	73.1
Ensino secundário 1º Ciclo incompleto (8ª a 9ª Classe)	24	8.4	81.5
Ensino secundário 1º Ciclo completo (10ª Classe)	17	5.9	87.4
Ensino secundário 2º Ciclo incompleto (11ª Classe)	9	3.1	90.6
Ensino secundário 2º Ciclo completo (12ª Classe)	13	4.5	95.1
Ensino Técnico Básico	2	0.7	95.8
Ensino Técnico Médio	5	1.7	97.6
Ensino Superior não concluído / Bacharelato	2	0.7	98.3
Licenciatura	4	1.4	99.7
Pós-graduação ou Mestrado	1	0.3	100
Total	286	100	

Fonte: Resultado da pesquisa

Os resultados encontrados corroboram a tendência geral do país. Segundo o CAP (2010), grande parte de homens e mulheres chefes de explorações agropecuárias, cerca de 44%,

não sabe ler nem escrever. Do total de mulheres chefes de explorações agropecuárias, 73% não sabe ler e escrever e 35% dos homens também não sabe ler e escrever. Com a fraca formação académica dos produtores que praticam a agricultura e a pecuária torna-se difícil desenvolver programas de disseminação de informação, conhecimento e tecnologias melhoradas para a elevação da produção e produtividade.

A subamostra dos pequenos produtores é constituída por 187 elementos, distribuídos pelos distritos em estudo. Para os pequenos produtores, a maioria das respostas relativamente ao número de membros da família que trabalham na unidade de produção situam-se entre 2 e 6, sendo 2 a resposta mais frequente. Nos pequenos produtores, a maioria das respostas relativamente ao número de dependentes familiares (menores de 16 anos) situam-se entre 1 e 4, sendo 2 a resposta mais frequente. O valor médio de dependentes é de 3,07 elementos, com uma dispersão de valores de 61%. Na subamostra dos pequenos produtores 70.1% não sabe ler nem escrever ou tem ensino primário incompleto, e 15% tem o ensino primário completo. Os restantes níveis de instrução existem com menor frequência, até ao ensino secundário que é completo com cerca de 1%.

A subamostra dos médios produtores é constituída por 35 elementos, distribuídos pelos distritos da seguinte forma: 54% localizam-se em Rapale, 37% em Malema, 6% em Ribaué e 3% em Nacala-a-Velha. Em Nacala Porto não há nenhum médio produtor. O nível de escolarização dos médios produtores é o seguinte: 44.2% tem o ensino primário incompleto ou não sabem ler nem escrever, 21% têm o ensino primário completo, 18% têm o ensino secundário / 1.º ciclo incompleto, 9% têm o ensino secundário / 1.º ciclo completo e verificam-se valores muito baixos nos restantes níveis de instrução.

No inquérito constatou-se que a cultura que mais produzem os pequenos e médios produtores é a mandioca, seguida do milho, e depois surgem residualmente o amendoim e a mapira.

Em Nampula, nos distritos onde foi desenvolvido o estudo, o milho e a mandioca são as duas culturas mais produzidas e apresentam a maior área e volumes de produção. Os resultados condizem com outros estudos já realizados neste âmbito, segundo os quais o milho e a mandioca são os alimentos mais importantes na África Austral. Na verdade, os resultados não são surpreendentes,. De acordo com o MASA (2015), em todas as províncias do país a mandioca e o milho ocupam a maior área cultivada, com elevadas colheitas, conforme reflete o gráfico que se segue.

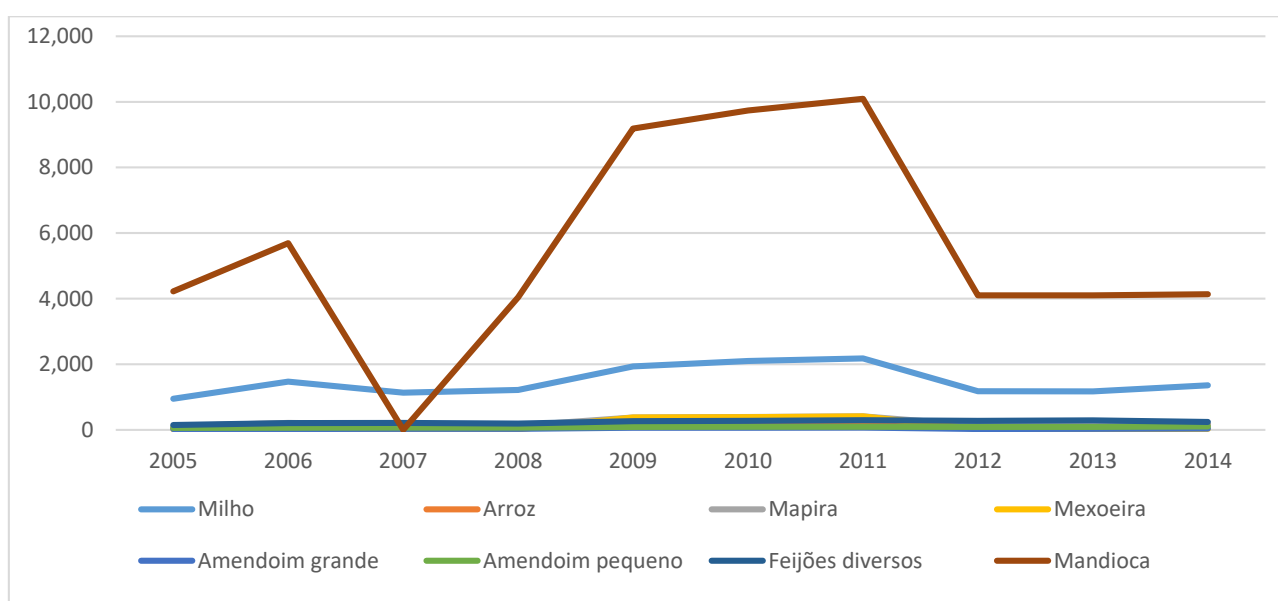


Figura 8: Evolução da produção de culturas alimentares básicas (em mil toneladas)

Fonte 9: MASA (2015)

Das 4 milhões de explorações agropecuárias existentes em Moçambique, cerca de 3 milhões cultivam milho. A área cultivada com milho é estimada em 1,4 milhões de hectares. Em todas as províncias do país, o milho ocupa a maior área cultivada entre as culturas alimentares básicas. Por outro lado, dos 6 milhões de hectares de área cultivada no país, 18,4% são cultivados com mandioca. Há no país 2,5 milhões de explorações com mandioca e cerca de 99,7% delas são pequenas explorações (CAP, 2010). Desta forma, denota-se claramente a relevância do milho e da mandioca na vida da população do meio rural. A integração desses produtos no desenvolvimento do agronegócio poderá tirar da pobreza e dotar de

autossuficiência alimentar os pequenos e médios produtores, confirmando-se desta forma a validade da hipótese (Ho) verdadeira da presente pesquisa.

5.2 Assistência, Apoio à Organização, Formação e Financiamento aos Produtores

Em Moçambique, as pequenas e médias explorações agrícolas assumem um papel muito relevante no fornecimento de produtos à cadeia do valor do agronegócio. Estas unidades agrícolas são também responsáveis pela transformação do modo de vida da maioria da população no meio rural (TIA, 2007). Neste contexto, faz todo o sentido que uma das questões do inquérito sirva para saber se os pequenos e médios produtores de milho e mandioca têm a capacidade e/ou recebem o apoio técnico e tecnológico necessário para um fornecimento adequado e competitivo da cadeia de valor.

Decorrente desta preocupação procurou-se analisar e perceber a capacidade e o apoio técnico que os pequenos e médios produtores têm e recebem para garantir o fornecimento ininterrupto à cadeia de valor do agronegócio. Para clarificar a análise, foram consideradas as respostas às questões que se apresentam nas figuras 9 a 14 como indicadores para medir e avaliar o apoio técnico e tecnológico que os pequenos e médios produtores recebem para melhorar o desempenho da sua atividade.

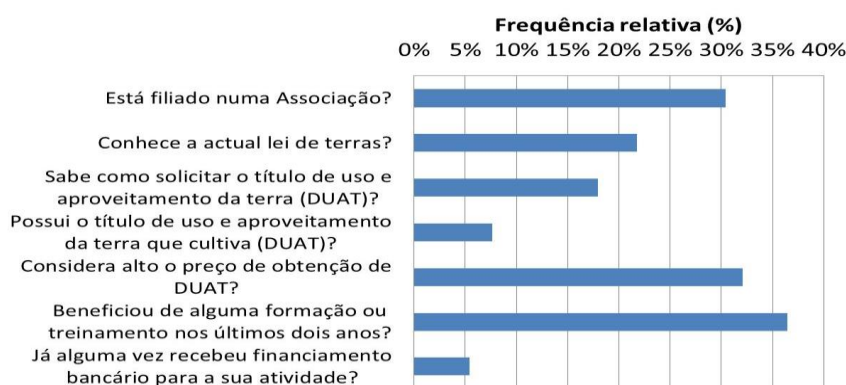


Figura 9: Apoio à organização, treinamento e financiamento ao pequeno produtor

Fonte: Resultados de Pesquisa

O gráfico permite concluir que, de forma geral, assistência e o apoio à atividade agrícola aos pequenos produtores se apresenta com um quadro bastante negativo, destacando-se:

- 64% não beneficiou de formação ou treinamento nos últimos dois anos;
- 70% não está filiado numa Associação;.
- 78% não conhece a actual lei de terras;.
- 82% não sabe como solicitar o título de uso e aproveitamento da terra (DUAT);
- 92% não possui o título de uso e aproveitamento da terra que cultiva (DUAT);.
- 95% nunca recebeu financiamento bancário para sua atividade.

Para os médios produtores o gráfico é, apesar de tudo, diferente:

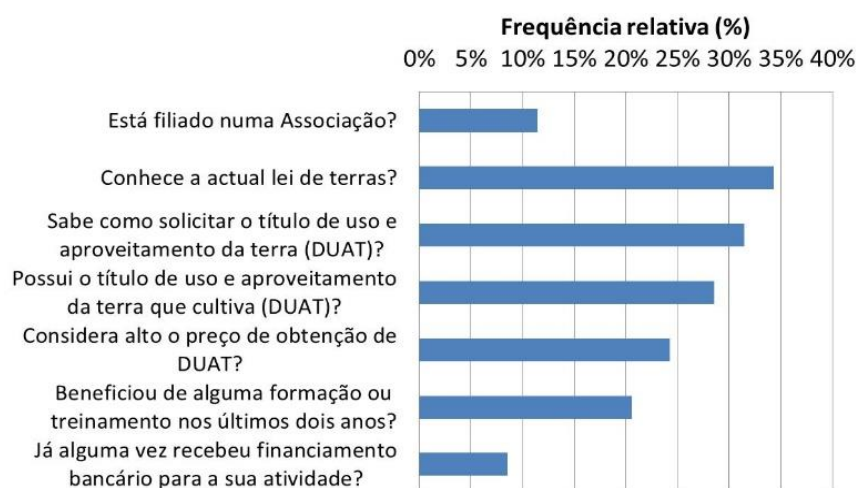


Figura 10: Apoio à organização, treinamento e financiamento ao médio produtor

Fonte: Resultados de Pesquisa

As respostas também descrevem o quadro negativo sobre a assistência e o apoio à atividade agrícola dos médios produtores, mas os valores apresentados são, ainda assim, diferentes:

- 64% não conhece a atual lei de terras
- 69% não sabe como solicitar o título de uso e aproveitamento da terra (DUAT)
- 71% não possui o título de uso e aproveitamento da terra que cultiva (DUAT)
- 79% não beneficiou de alguma formação ou treinamento nos últimos dois anos
- 89% não está filiado numa Associação
- 91% nunca recebeu financiamento bancário para sua atividade.

Para considerações mais específicas foi feita uma análise para avaliação dos apoios técnico e tecnológico direcionados à produção de cada uma das culturas em análise.

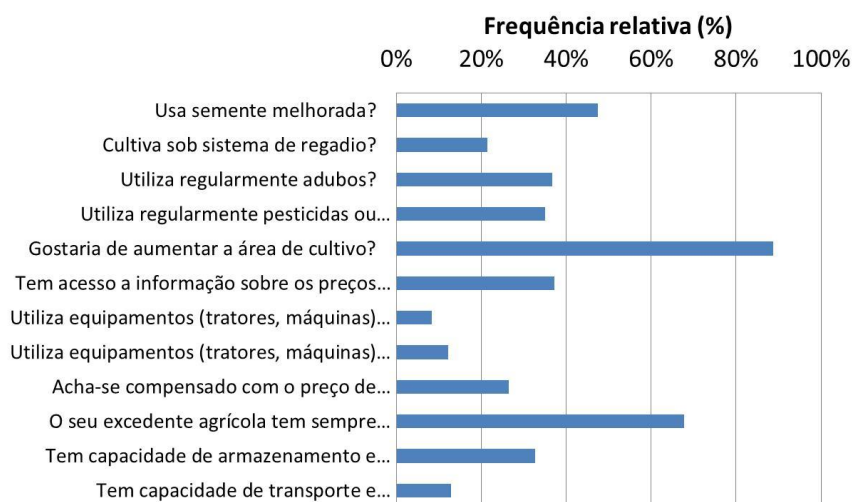


Figura 11: Assistência técnica e tecnológica à cultura do milho no pequeno produtor

Fonte: Resultados de Pesquisa

Para a assistência técnica e tecnológica à cultura de milho nos pequenos produtores, destacam-se os seguintes resultados:

- 52% não usa semente melhorada
- 63% não tem acesso a informação sobre os preços do mercado
- 63% não utiliza regularmente adubos
- 65% não utiliza regularmente pesticidas ou fungicidas
- 67% não tem capacidade de armazenamento e conservação da produção
- 74% não se acha compensado com o preço de venda do seu produto
- 79% não cultiva sob sistema de regadio
- 87% não tem capacidade de transporte e escoamento da sua produção
- 88% não utiliza equipamentos (tratores, máquinas) alugados
- 92 % não utiliza equipamentos (tratores, máquinas) próprios

Para os médios produtores, relativamente ao apoio às atividade do milho, as respostas são as que o gráfico seguinte reporta.

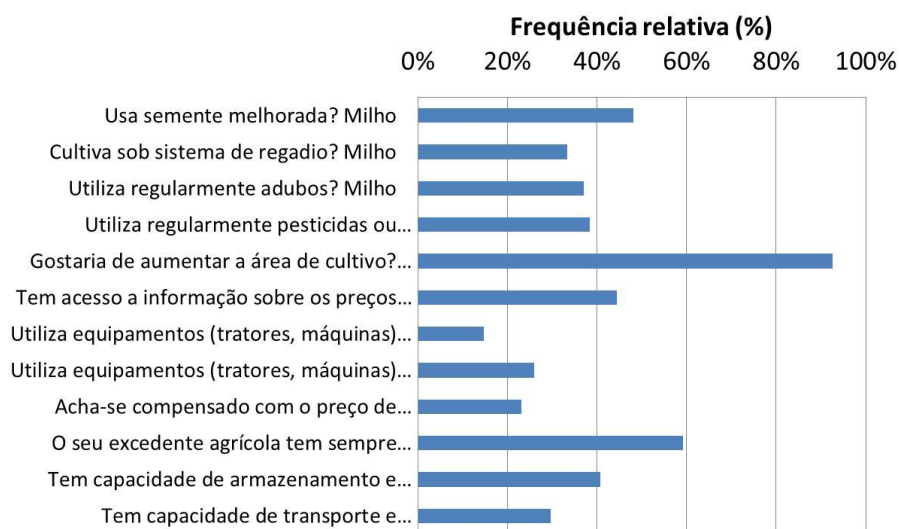


Figura 12 Assistência técnica e tecnológica à cultura do milho no médio produtor

Fonte: Resultados de Pesquisa

As principais respostas dos médios produtores foram:

- 52% não usa semente melhorada.
- 56% não tem acesso a informação sobre os preços do mercado.
- 59 % não tem capacidade de armazenamento e conservação da sua produção.
- 61% não utiliza regularmente pesticidas ou fungicidas.
- 63% não utiliza regularmente adubos.
- 67% não cultiva sob sistema de regadio.
- 70% não tem capacidade de transporte e escoamento da sua produção
- 74% não utiliza equipamentos (tratores, máquinas) alugados.
- 77% não acha-se compensado com o preço de venda do seu produto.
- 85% não utiliza equipamentos (tratores, maquinas) próprios.

De um modo geral, os resultados permitem afirmar que, relativamente à assistência técnica e apoio ao processo de produção de milho, os pequenos e médios produtores não têm as condições necessárias suficientes.

No que refere ao apoio específico à atividade da mandioca, os pequenos produtores apresentam os seguintes resultados:

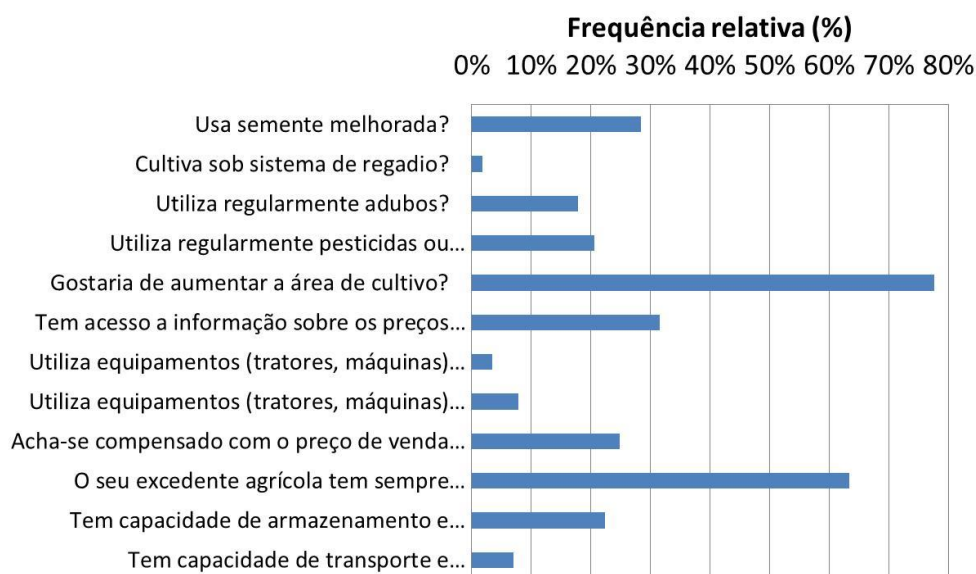


Figura 13: Assistência técnica e tecnológica à cultura da mandioca no pequeno produtor

Fonte: Resultado de pesquisa

Neste caso destacam-se as seguintes respostas:

- 68% não tem acesso a informação sobre os preços do mercado
- 72% não usa semente melhorada
- 75% não se acha compensado com o preço de venda do seu produto
- 78% não tem capacidade de armazenamento e conservação da sua produção
- 79% não utiliza regularmente pesticidas ou fungicidas
- 82% não utiliza regularmente adubos
- 92% não utiliza equipamentos (tratores, máquinas) alugados
- 93% não tem capacidade de transporte e escoamento da sua produção
- 96% não utiliza equipamentos (tratores, máquinas) próprios

- 98% não cultiva sob sistema de regadio

No que diz respeito a assistência e apoio às atividades dos médios produtores na mandioca as respostas foram:

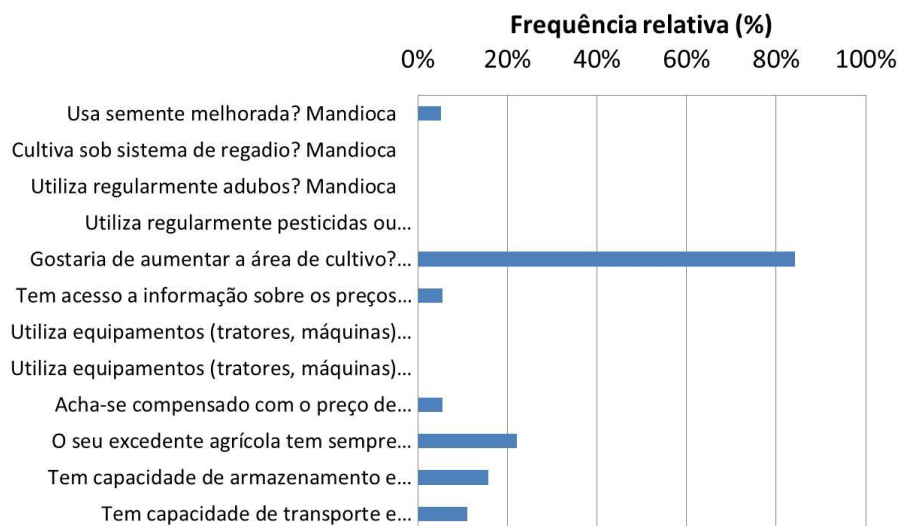


Figura 14: Assistência técnica e tecnológica à cultura da mandioca no médio produtor

Fonte: Resultados de Pesquisa

- 78% o seu excedente agrícola não tem sempre comprador;
- 84% não tem capacidade de armazenamento e conservação da sua produção;
- 89% não tem capacidade de transporte e escoamento da sua produção;
- 94% não se acha compensado com o preço de venda do seu produto;
- 94% não usa semente melhorada;
- 95 % não cultiva sob sistema de regadio;
- 100% não utiliza regularmente adubos;
- 100% não utiliza regularmente pesticidas ou fungicidas;
- 100% não utiliza equipamentos (tratores, máquinas) próprios;
- 100% não utiliza equipamentos (tratores, maquinas) alugados.

Segundo as respostas observadas em todas as figuras de 9 a 14, pode concluir-se que os pequenos e médios produtores, nas culturas do milho e da mandioca, a sua capacidade

técnica e tecnológica é bastante limitada e o apoio ou assistência técnica que recebem é também insuficiente para a prática competitiva da cadeia de valor do agronegócio.

Os resultados indicam que a cadeia de valor do agronegócio inicia-se com uma série de constrangimentos, porque as infraestruturas, o nível organizacional e os serviços de apoio técnico e tecnológico são escassos ou mesmo inexistentes, não satisfazendo a demanda / requisitos dos pequenos e médios produtores. Os resultados consubstanciam-se com as conclusões de Uaiene e Amdt (2007), segundo os quais grande parte do sector familiar em África não tem acesso ao uso de sementes melhoradas, fertilizantes, pesticidas, acesso à tração mecânica e prática de rotação de culturas. Além disso, a introdução de novas técnicas não é sistematicamente acompanhada pelos serviços de extensão.

TIA (2007) reconhece também a fraca assistência técnica e tecnológica, afirmando que, de entre as explorações de pequena e média dimensões: são apenas 13% as que usam rega nas suas atividades, 4% que utilizam fertilizantes químicos, 5% que usam pesticidas e 10% que usam semente melhorada de milho, que é cultivado em todas as regiões do país. Os serviços de extensão cobrem apenas 10% do sector familiar.

Os resultados decorrentes da percepção dos atores inquiridos, bem como dos estudos anteriores sobre a matéria, indicam claramente que os pequenos e médios produtores de milho e de mandioca, embora sejam peças fundamentais, não têm a capacidade nem recebem apoio técnico e tecnológico. Esta é uma situação bastante preocupante se se tomar em conta que se deve desenvolver o agronegócio para superar a pobreza reinante no meio rural, onde vive a maioria da população moçambicana.

5.2.1 Síntese sobre Apoio à Organização, Treinamento e Financiamento

Neste subcapítulo, que responde ao primeiro objetivo da pesquisa, são caracterizados os pequenos e médios produtores e analisada a capacidade e o apoio técnico que têm e recebem, de forma a garantir o fornecimento à cadeia de valor do agronegócio em que se inserem. Ao longo da análise ficou claro que, no país, as pequenas e médias explorações são o garante da cadeia de valor do agronegócio e da segurança alimentar. Também ficou claro que, apesar da importância que os pequenos e médios representam, estes encaram enormes dificuldades na prossecução das suas atividades, que podem resumir-se nos seguintes moldes:

1. A inexistência de infraestruturas de regadio, de conservação e de agroprocessamento afiguram-se como uma das maiores preocupações dos pequenos e médios produtores, com cerca de 95% dos inquiridos a demonstrar o seu desapontamento sobre a forma fraca e as poucas iniciativas desenvolvidas pelo Estado para lidar com esta situação. Associa-se a esta preocupação a falta de equipamentos e máquinas agrícolas para o produtor poder produzir, mesmo em sistema sequeiro, sem ter que ser com base em enxadas de cabo curto. A mecanização poderá ter um impacto enorme na produtividade dos pequenos e médios agricultores. A título de exemplo, segundo o MINAG (2011), a produtividade média por hectare de milho nos pequenos e médios agricultores é de 900 Kg, contra 4000 Kg/ha de média na região da África Austral, onde o país se situa. As limitações são, por isso, muito graves.

2. A ausência quase total de conhecimento técnico e de tecnologia. Pelos resultados vê-se claramente que não existe transferência de conhecimento técnico e de tecnologia, que poderia permitir o aumento da produção e da produtividade dos pequenos e médios agricultores. Para que isto aconteça é necessário, entre outros: (i) formar e treinar continuamente os agricultores, em conhecimentos teóricos e práticos, incluindo os procedimentos da cadeia de valor do agronegócio, colheita, conservação, transporte e até a comercialização com perdas mínimas, (ii) criar condições para o acesso a fatores de produção, dando assistência técnica para melhorar

as práticas agrícolas que influenciam a qualidade e a quantidade da produção, (iii) realizar investimento público de grande vulto em infraestruturas que permitam a produção, distribuição e comercialização com eficiência e eficácia.

3. A incapacidade dos serviços de extensão é um dos elementos apontado pela maioria dos inquiridos, queixando-se que estes serviços não satisfazem a *demand*a dos produtores. Para sanar esta situação há ações que é necessário desenvolver, como sendo (i) a necessidade de imprimir uma estratégia que implique coordenação entre os diferentes provedores de serviços de extensão e investigação, nomeadamente o estado e o setor privado, (ii) criar centros de produção onde se concentrem esforços na criação de condições para produção agrícola, tendo como ponto de partida o estabelecimento de sistemas de regadio e (iii) com base nos resultados de investigação especializar a produção por cada zona agroecologia, de modo a maximizar as potencialidades de cada região (numa lógica de cluster regional).

4. Os aspetos organizacionais são igualmente apontados como nós de estrangulamento no avanço das atividades do agronegócio, sendo imperioso: (i) organizar os produtores em associações, como forma de minimizar a dispersão dos pequenos e médios produtores que pode dificultar a assistência técnica e tecnológica de que tanto necessitam, bem como as estruturas de comercialização, (ii) distribuir as áreas a serem irrigadas aos produtores filiados em associações, (iii) criar incentivos ao financiamento em prol do desenvolvimento das atividades dos pequenos e médios produtores, (iv) desenvolver ações que visem a integração dos produtores nas cadeias de valor.

Com estas ações estruturalmente planificadas, organizadas e levados a cabo impera, segundo Evans e Berman (2001), a necessidade de atribuição de tarefas aos diferentes interlocutores da cadeia de valor e determinar responsabilidades para assegurar o funcionamento ininterrupto do processo de criação e transferência de valor.

5.3 Percepção dos Atores Sobre as Questões de Âmbito Geral do Agronegócio.

A presente pesquisa privilegiou a investigação baseada na percepção de atores do agronegócio em relação às várias variáveis concorrentes para funcionamento integrado da cadeia do valor do milho e da mandioca. Nesta perspetiva foram definidas 45 questões respondidas por todas as subamostras. As perguntas foram orientadas para serem respondidas tendo em conta o momento atual através do qual o inquirido exprime a sua opinião sobre o que está acontecer no presente e de seguida o respondente deixa expressa a sua opinião da importância no futuro sobre a mesma questão que respondeu referente ao momento presente e finalmente o inquirido deixa a sua ideia sobre a possibilidade de mudar sobre a mesma situação tratada anteriormente em prol da atividade do agronegócio.

De referir que a transcrição das respostas apuradas para o texto foram apenas selecionadas as mais relevantes e sendo assim para ver a totalidade das respostas pode-se recorrer aos anexos integrantes do texto, que em cada caso se faz referencia.

5.3.1 Percepção dos Pequenos Produtores Sobre o Momento Atual

Analizadas as 45 respostas do questionário relativo ao momento atual, os pequenos produtores consideram que 73% das afirmações são falsas em relação às acções tendentes à melhoria do ambiente do agronegócio no momento atual em Moçambique, e apenas 27% das afirmações são consideradas verdadeiras. Neste contexto, para os pequenos produtores, em média, a verdade é considerada superior para a questão “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”, “13. Na zona onde se produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”, “33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojetos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.”, “38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.”,

“44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.” e “34. Os megaprojetos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.”

As restantes respostas os pequenos produtores consideram não serem verdadeiras. Em termos estatísticos, são por isso inferiores ao valor médio da escala. Nestas condições estão a questão “4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.” e “40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”, seguidos de “1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”, “10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca.”, “2. Os produtores da zona de produção têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.” e “28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.”.

Da análise da Figura 15 das medias estatísticas depreende-se a insatisfação generalizada dos pequenos produtores agrícolas em matéria das ações que deveriam alavancar a sua atividade. As tabelas de frequências e de médias estatística em anexos IV e V, relativas às condições no momento atual, clarificam ainda mais a opinião desfavorável dos pequenos produtores sobre o que está acontecer no momento atual.

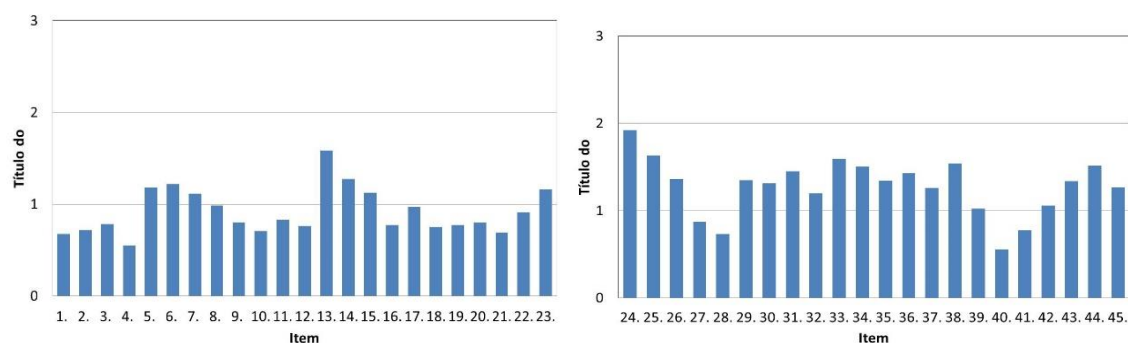


Figura 15: Condições no momento atual para o Pequeno Produtor

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.2 Percepção dos Médios Produtores Sobre o Momento Atual

Analisando as as médias estatísticas das respostas dos médios produtores, constata-se que estes consideram igualmente que o momento atual não é favorável para as atividades do agronegócio. Os médios produtores consideram que somente 24% das 45 afirmações colocadas é que são razoavelmente favoráveis ao ambiente do agronegócio do milho e da mandioca. Para este subgrupo da amostra, em média, os parâmetros são considerados favoráveis para as questões “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, seguida de “26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.” e “5. Na zona onde produzo existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).”. Com pontuações inferiores, vem depois a questão, “38. Os produtores da zona onde produzo apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.” e “6. Na zona onde produzo há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.”;

Para os médios produtores, os elementos mais críticos que não favorecem o ambiente do agronegócio são (Figura 16): “1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “9. Os produtores da zona produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.” e “10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da

mandioca.”, seguidos de “20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.” e “4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato . “37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.” Os detalhes destas questões podem ser analisados nos anexos VI e VII.

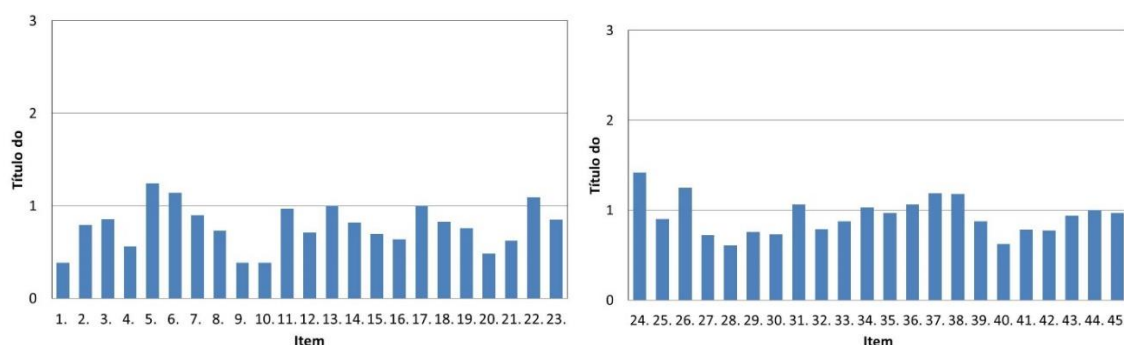


Figura 16: Condições no momento atual para Médio Produtor

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.3 Perceção dos Agro-processadores Sobre o Momento Atual

Os agro-processadores são igualmente de opinião desfavorável sobre o momento atual. Somente 18% das afirmações é que são razoavelmente favoráveis, estando os restantes 82% aquém de responder as exigências para o desenvolvimento competitivo do agronegócio em Moçambique. Na subamostra dos agro-processadores, em média, a resposta pode ser considerada favorável para as questões “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.” e “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”, seguidas de “26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.”, “34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.”, “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.”, “7. Os produtores da zona de produção têm condições de

armazenamento/conservação para a cultura do milho.”, “31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.” Todos estes itens têm valor médio superior ao ponto intermédio da escala de medida.

As restantes afirmações apresentam valores reduzidos, incluindo “2. Os agricultores da zona de produção têm equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.”, “20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”, “1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.”, “3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios).”, “11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.”, “21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”, “37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.” “45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.” e “16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.”. Todos estes itens possuem valor médio inferior ou igual (nalguns casos) ao ponto intermédio da escala de medida. A Figura 17 e os anexos VIII e IX das tabelas de frequências e médias estatísticas apresentam toda esta informação em detalhe.

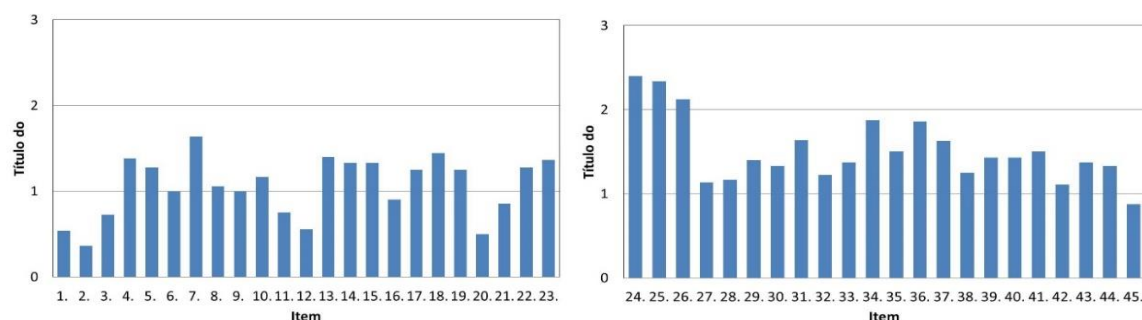


Figura 17: Condições no momento atual para Agroprocessadores

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.4 Percepção dos Comerciantes Sobre o Momento Atual

Para os comerciantes o sentimento é o mesmo manifestado por outros grupos, pois consideram também que o ambiente para o desenvolvimento do agronegócio em Moçambique não está criado. Das afirmações expostas apenas 11% é que são favoráveis, estando 89% longe de satisfazer as exigências para um bom ambiente do agronegócio. Na subamostra dos comerciantes, encontram-se opiniões favoráveis apenas nas questões “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”, “42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos win-win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.”, “13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”, “14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...)” e “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”.

Para as restantes questões o valor médio é inferior ao ponto intermédio da escala de medida, incluindo: “2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.”, “11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.”, “20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a

produção final.”, “10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca.”, “19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.” e “21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”. A Figura 18 e os anexos X e XI das frequências e médias estatísticas permitem visualizar em detalhe esta informação.

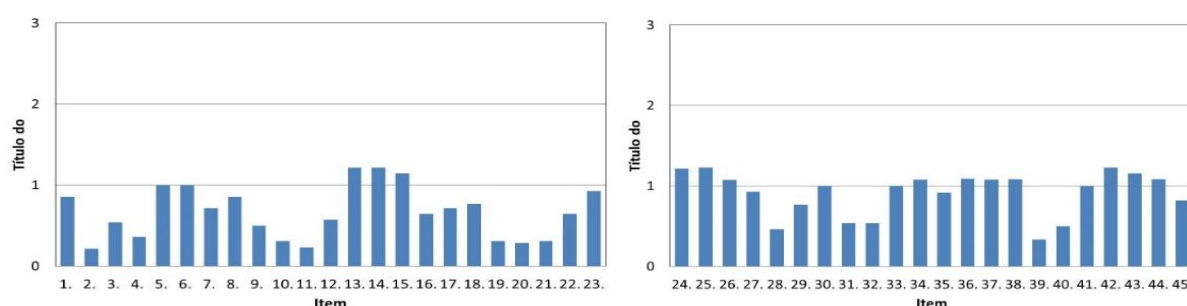


Figura 18: Condições no momento atual para Comerciante

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.5 Percepção dos Decisores, Técnicos e Outros Sobre o Momento Atual

Por último, os decisores, técnicos e outros, que são entre todos os que possuem opinião mais favorável. Este grupo considera que 40% das afirmações mostram um bom ambiente do agronegócio e que nos restantes 60% é preciso melhorar as condições. Para os decisores técnicos, são as seguintes as afirmações favoráveis: “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”, “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, “34. Os megaprojetos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.” “15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.”, “29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.”, “38. Os produtores da zona de produção apostam na

inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.”, “33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras, por isso os megaprojetos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.”, “13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.” “35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária.”, “26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.”, “4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição do DUATs é fácil e barato.”, “44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.”, “42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos win-win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.”, “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.”, “23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado.”, “45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.” e “14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).”.

Por outro lado, as médias estatísticas são reduzidas para as seguintes afirmações: “2. Os agricultores da zona de produção têm equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.”, “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados, por isso encorajam a prossecução de atividades.”, “16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.”, “27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.”, “21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante

adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”, “20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.” e “7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.”, “37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.”.

Mesmo sendo mais otimistas, os decisores, técnicos e outros consideram mesmo assim não serem verdadeiras a maior parte das afirmações referentes ao momento atual. A Figura 19 que se segue ilustra o nível de percepção dos decisores, técnicos e outros, sendo reforçados com informação detalhada nos anexos XII e XIII.

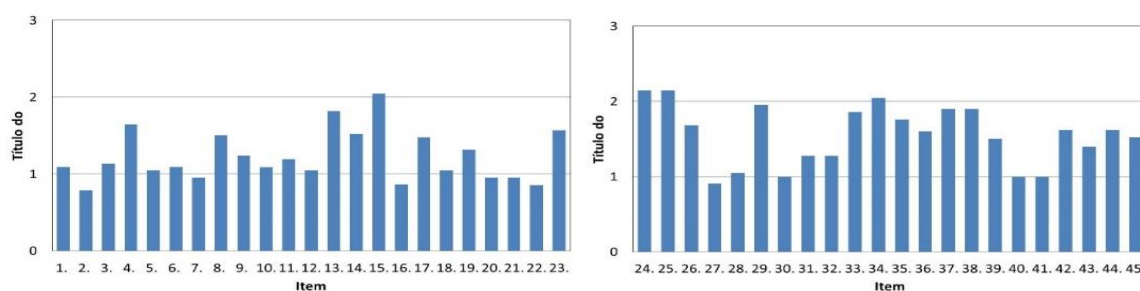


Figura 19: Condições no momento atual para Decisores, técnicos e Outros

Fonte: Resultado de pesquisa

Importa referir que as cinco subamostras são unânimes em considerar que a situação atual não satisfaz o ambiente do agronegócio, o que mostra bem o muito que há a fazer pelo setor agrícola em Moçambique.

5.3.6 Síntese da Percepção dos Atores Sobre o Momento Atual

De acordo com o que foi constatado na revisão bibliográfica nos capítulos anteriores, Guimarães e Quanzioli (2005) afirmam que os países que pretenderam superar o subdesenvolvimento na década de 90 optaram pelas (i) modificações dos processos de produção

agrários; (ii) aprofundamento do processo tecnológico; (iii) abertura de mercados e aceleração do processo das trocas comerciais, bem como da intensificação da competitividade. Essas ações permitiram que a renda familiar no meio rural se estabilizasse ao longo do ano e que as gerações mais novas não precisassem de deixar o meio rural à procura de emprego na cidade.

No que diz respeito ao estado atual da agricultura, a percepção dos atores inquiridos é de que contraria a Constituição da República de Moçambique no seu artigo 103, o qual destaca que (i) na República de Moçambique a agricultura é a base do desenvolvimento nacional e (ii) o Estado garante e promove o desenvolvimento rural para a satisfação crescente e multiforme das necessidades do povo e o progresso económico e social do país.

Importa referir que as cinco subamostras são unânimes em considerar que a situação atual não satisfaz o ambiente do agronegócio, o que mostra bem o muito que há a fazer pelo setor agrícola em Moçambique.

Segundo a DPASA (2015), o Plano estratégico da província de Nampula indica que há uma área potencialmente irrigável estimada em 74 mil hectares, dos quais sete mil hectares são atualmente irrigados, e pertencem em grande ao setor privado (quase sempre grandes empresas).

Ao avaliar a importância da agricultura na província e o lançamento do desenvolvimento do agronegócio, a DPASA reconhece que a área irrigada é insignificante e que o desafio será aumentar cada vez mais a área irrigável, chegando aos pequenos e médios produtores.

Em resumo, o “mal maior” e que todos os inquiridos enfatizaram, é a falta de infraestruturas para regadio acessíveis aos pequenos e médios produtores, para deixarem de depender tanto das condições climáticas. Adicionalmente a esta grande preocupação dos

produtores, alinham-se mais 15 aspetos considerados de capital importância e que se devem resolver para se ter, em Moçambique, um bom ambiente do agronegócio:

- “2. Os produtores da zona de produção não têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios)”;
- “3. Os agricultores da zona de produção não têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios).”;
- “4. A tramitação do processo para aquisição dos DUATs não é fácil”;
- “5. Na zona de producao não existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano)”;
- “6. Na zona de produção nem sempre há transporte que garante o escoamento dos produtos”;
- “7. Os produtores da zona de produção não têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.”;
- “9. Os produtores da zona de produção não têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.”;
- “10. Os produtores da zona de produção não têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca.”;
- “13.Existencia na zona de produção de uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”;
- “15. Na zona de produção deve existir uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento”;
- “16. Não existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.”;

- “19. Não existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as necessidades.”;
- “20. Não existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que não garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”;
- “21.” Não Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que não garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”;
- “29. Os agricultores não estão organizados em associações ou em cooperativas”.

Pode concluir-se que no momento atual não estão criadas as condições para um bom ambiente do agronegócio, porque há constrangimentos em todas as operações e transações envolvidas, desde a produção ou fornecimento dos insumos para o sector agrícola, às operações de produção nas unidades agropecuárias, passando pelo processamento dos produtos, distribuição e consumo final. Para Schnorrenberger *et al.* (2010), só se pode definir a cadeia de valor do agronegócio quando todos os atores se encontram ligados ao processo produtivo sem interrupção, desde a produção dos insumos e outros factores de produção, passando por todos os elos do processo em cadeia até ao consumidor final, sem excluir nenhum dos factores que intervêm em cada parte do processo. Infelizmente, conforme a constatação dos inquiridos, no agronegócio em Moçambique a ligação ininterrupta entre os atores não se verifica.

5.3.7 Perceção dos pequenos produtores sobre a importância no futuro

As mesmas questões que foram colocadas relativamente ao momento atual, foram colocadas sob o ponto de vista da sua importância para o futuro do agronegócio. Nesta perspetiva, sobre o futuro, os pequenos produtores consideram que todas as questões são igualmente importantes para a criação de um bom ambiente de agronegócio do milho e da mandioca no país. Contudo, há uns elementos mais importantes que os outros. As questões

menos importantes para o futuro do agronegócio para este subgrupo são a “37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.”, “41. Os fornecedores da zona onde produzo fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.”, “10. Os produtores da zona onde produzo têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca.”, “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.”, “9. Os produtores da zona onde produzo têm condições de armazenamento/ conservação para a cultura da mandioca.” e “27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.”

Para o grupo dos pequenos produtores, 39 dos aspetos mencionados constituem prioridade para a criação de um ambiente competitivo do agronegócio no futuro, incluindo: “13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”, “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, “6. Na zona onde produzo há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.”, “29. Na zona onde produzo os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.”, “5. Na zona onde produzo existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).”, “1. Na zona onde produzo existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “14. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).”, “15. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.”, “23. Os produtores da zona onde produzo têm acesso a informação sobre os preços do mercado.”; e “40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”.

Todos estes itens têm um valor médio superior ao ponto intermédio da escala de medida.

A Figura 20 e os anexos XIV e XV apresentam esta informação em detalhe.

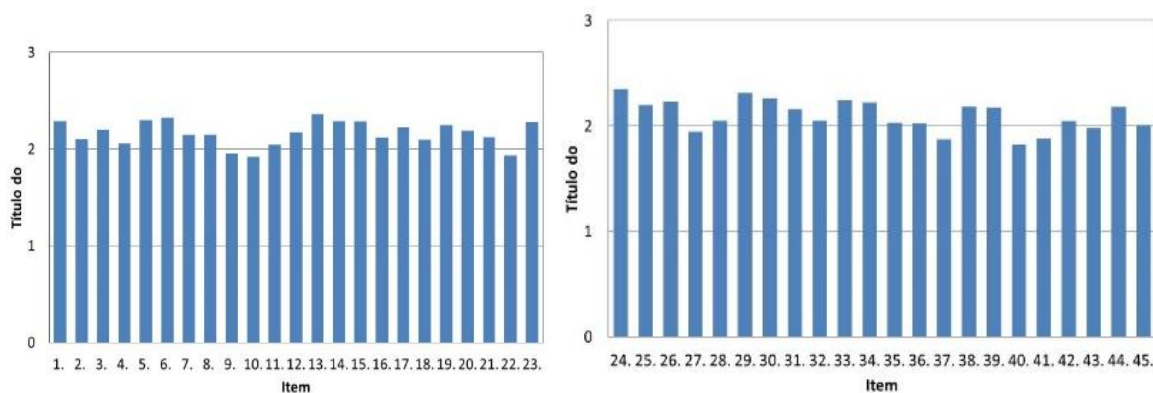


Figura 20: Importância no futuro para Pequenos Produtores

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.8 Perceção dos Médios Produtores Sobre a Importância no Futuro

Na reflexão sobre o futuro, os médios produtores apontam seis aspetos como não sendo prioritários para o futuro do agronegócio do milho e da mandioca em Moçambique: “10. Os produtores da zona onde produz o milho têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca. ”, “9. Os produtores da zona onde produz o milho têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. ”, “43. Os produtores da zona onde produz o milho promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.”, “40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”, “41. Os fornecedores da zona onde produz o milho fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.” e “42. Na zona onde produz o milho os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos win-win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.”.

Por outro lado, para os médios produtores são os seguintes os fatores prioritários: “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, “26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.”, “23. Os produtores da zona

onde produzo têm acesso a informação sobre os preços do mercado.”, “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.”, “2. Os produtores da zona onde produzo têm equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.”, “6. Na zona onde produzo há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.”, “27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.” e “29. Na zona onde produzo os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.” No entanto outros itens apresentam-se com valor médio superior ao ponto intermédio da escala de medida. A informação é apresentada em detalhe na Figura 21 e nos anexos XVI e XVII.

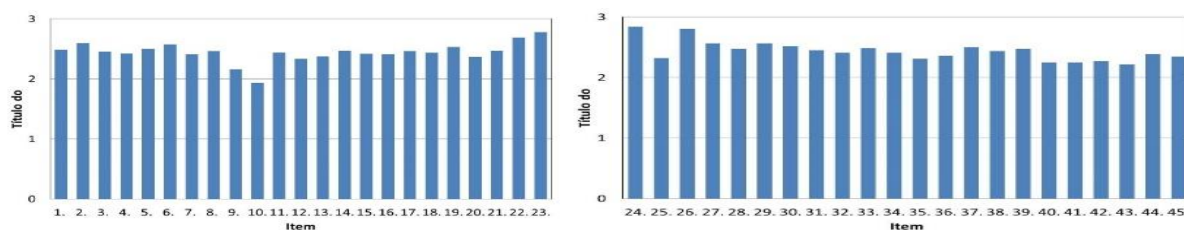


Figura 21: Importância no futuro para Médios Produtores

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.9 Perceção dos Agroprocessadores Sobre a Importância no Futuro

Na subamostra dos Agro-processadores, em média, a importância é considerada superior para “2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.” e “5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).”, seguidos de “3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios).” e “7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.” e depois de “4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.”, “6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.” e “30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa

fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas.”; sendo inferior para “37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.”, seguido de “11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.” e “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.”, e depois de “12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.”, “35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária.” e “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.”, tendo todos os itens valor médio superior ao ponto intermédio da escala de medida, com exceção do item 37. Assim, a privatização da terra não é solução para o futuro do agronegócio em Moçambique, Figura 22. Detalhes anexos XVIII e XIX.

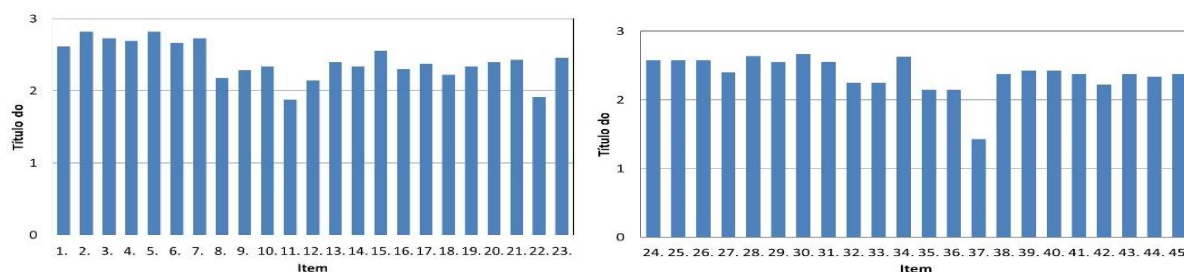


Figura 22: Importância no futuro para Agroprocessadores

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.10 Perceção dos Comerciantes sobre a Sobre a Importância no Futuro

Para os comerciantes existem cinco aspetos menos preocupantes para o futuro do agronegócio: “32. Os megaprojetos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. ”, “31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. ”, “39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. ”, “40. Os fornecedores de equipamentos da zona

de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.” e “41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.”

Sobre a importância para o futuro do agronegócio os comerciantes apontam para 40 questões cuja média da importância no futuro é considerada superior, entre as quais se destacam: “5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).”, “7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.”, “9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.”, “45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.” e “15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento”. As restantes questões apontadas como importantes são detalhadas na Figura 23 e nos anexos XX e XXI.

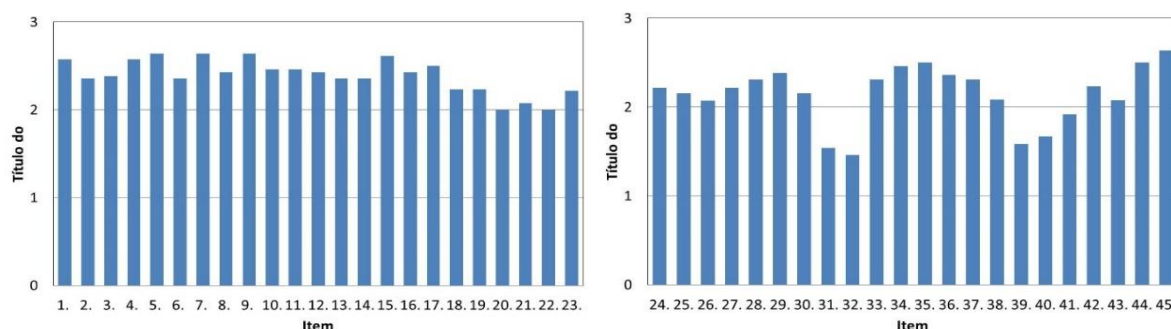


Figura 23: Importância no futuro para Comerciantes

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.11 Percepção dos Decisores, Técnicos e Outros Sobre a Importância no Futuro

Os decisores, técnicos e outros consideram também cinco questões como menos prioritárias para o futuro do agronegócio do milho e da mandioca: “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.”, “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução

de atividades.”, “11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.”, “28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.” e “40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”

Em contrapartida, este subgrupo considera serem prioritárias as seguintes questões: “13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”, “10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca.”, “5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).”, “6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.” e “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”. A informação referente aos decisores, técnicos e outros apresenta-se em detalhe na Figura 24 e nos anexos XXII e XXIII

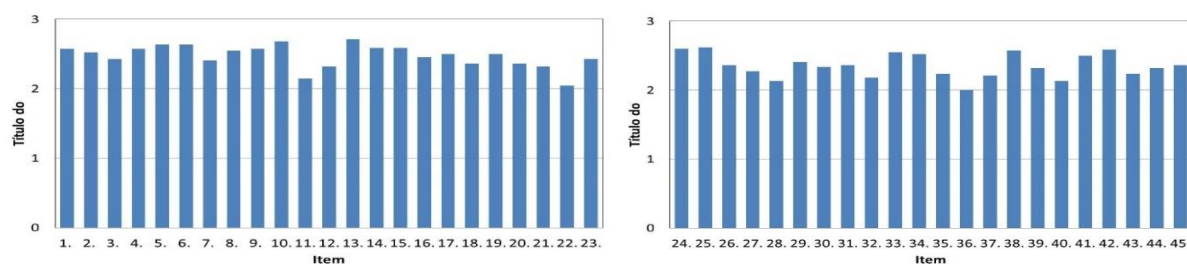


Figura 24: Importância no futuro para Decisores, técnicos e outros

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.12 Síntese da Percepção dos Atores Sobre o Futuro

Conforme refere Ellis (2001), o desenvolvimento rural deve ser visto como uma estratégia de sobrevivência das famílias e de diversificação dos modos de vida rurais. Este autor é secundado por Carrilho *et al.* (2003), que afirmam que o desenvolvimento rural é o processo

que envolve a população rural, orientado à melhoria constante e sustentável no tempo das suas condições de vida económica, social e cultural. O crescimento económico rural é uma premissa importante do processo de combate à pobreza, particularmente num país em que mais de metade da população é pobre e vive no meio rural, e cuja atividade predominante é agrícola, como o caso de Moçambique.

Diante destas perspetivas, os atores inquiridos sobre o futuro foram unânimes em afirmar que para dinamizar a agricultura, conforme postula o artigo 103 da Constituição da República de Moçambique, é necessário que o Estado tome a dianteira, assumindo o verdadeiro papel de um estado desenvolvimentista no setor agrícola, tal como aconteceu com a revolução verde dos países asiáticos na década 70 do Século passado.

De acordo as preocupações expressas pelos atores, todas as questões que se colocaram são preocupantes e é necessária uma mudança radical na condução dessas variáveis para favorecer o bom ambiente do agronegócio, com maior incidência para com as seguintes questões:

- “1. A inexistência de infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores”;
- “2. Os produtores da zona de produção não têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios)”;
- “3. Os agricultores da zona de produção não têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios).”;
- “4. A tramitação do processo para aquisição dos DUATs não é fácil”;
- “5. Na zona de produção não existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano)”;
- “6. Na zona de produção nem sempre há transporte que garante o escoamento dos produtos”;

- “7. Os produtores da zona de produção não têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.”;
- “”9. Os produtores da zona produção não têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.”;
- “10. Os produtores da zona de produção não têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca.”;
- “13.Existencia na zona de produção de uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”;
- “15. Na zona de produção deve existir uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento”;
- “16. Não existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.”;
- “19. Não existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as necessidades.”;
- “20. Não existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que não garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”;
- “21.” Não Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que não garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.”;
- “29. Os agricultores não estão organizados em associações ou em cooperativas”.

Os atores chamam ainda atenção para o Estado ter cuidado não privatizar a terra, porque pode agudizar ainda mais a pobreza no meio rural, uma vez que as terras aráveis poderão ser monopolizadas por grandes empresas. Também os inquiridos enfatizam que devem existir grandes empresas agroindustriais que sirvam de âncoras aos pequenos e médios

produtores. Na essência a opinião dos inquiridos alinha com a ideia de que todas as questões levantadas devem ser resolvidas para que haja um bom ambiente do agronegócio. Em resumo, deve-se subdividir as intervenções necessárias em quatro áreas de interesse e, segundo Schnorrenberger *et al.* (2010), cada uma das áreas de interesse tem características próprias, nomeadamente; (i) o mercado entre os produtores de fatores de produção e os produtores rurais, (ii) o mercado entre os produtores rurais e as agroindústrias, (iii) o mercado entre as agroindústrias e os distribuidores e (iv) o mercado entre os distribuidores e os consumidores finais. O ser o futuro do agronegócio em Moçambique passa por todos estes vetores.

5.3.13 Perceção dos Pequenos Produtores Sobre a Facilidade de Mudar

Após a avaliação dos pontos de vista das cinco subamostras sobre os dois primeiros momentos, o presente e o futuro, segue-se o terceiro momento, que consiste na avaliação sobre a perceção que os inquiridos têm sobre a possibilidade de mudança das várias variáveis para o progresso da atividade do agronegócio em Moçambique.

De um modo geral, os pequenos produtores consideram existir facilidade de mudar em todos os fatores, mas em média há seis aspetos mais fáceis de mudar, de acordo com este subgrupo: “13. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.”, “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, “44. Os produtores da zona onde produzo preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.”, “29. Na zona onde produzo os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.”, “26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.” e “39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.”.

Em contrapartida, os pequenos produtores julgam ser difíceis de mudar os seguintes aspectos: “40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”, “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados, por isso encorajam a prossecução de atividades.”, “9. Os produtores da zona onde produzo têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.”, “1. Na zona onde produzo existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “7. Os produtores da zona onde produzo têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.”, “27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.” e “2. Os produtores da zona onde produzo têm equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.”. Informações detalhadas sobre a facilidade de mudança pode ser encontrada na Figura 25 e nos anexos XXIV e XXV

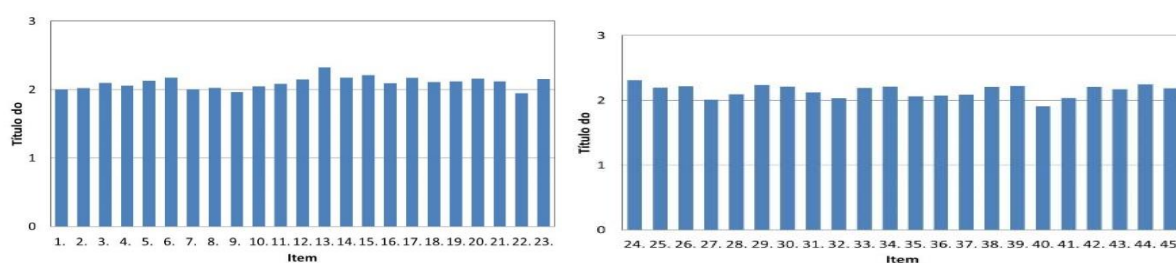


Figura 25: Facilidade de mudar para Pequenos Produtores

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.14 Perceção dos Médios Produtores Sobre a Facilidade de Mudar

Os médios produtores identificam sete questões como sendo fáceis de mudar: “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.”, “33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojetos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.”, “16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.”, “34. Os megaprojetos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.”, “42. Na zona

onde produzem os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos win-win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.”, “44. Os produtores da zona onde produzem preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.” e “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”.

Pelo contrário, os médios produtores consideram difícil de mudar 38 aspetos distintos, entre os quais se destacam os seguintes: “10. Os produtores da zona onde produzem têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca.”, “9. Os produtores da zona onde produzem têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.”, “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”, “1. Na zona onde produzem existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “3. Os agricultores da zona onde produzem têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios).”, “2. Os produtores da zona onde produzem têm equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.”, e “32. Os megaprojetos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.”. A Figura 26 e os anexos XXVI e XXVII apresentam informação detalhada para os médios produtores.

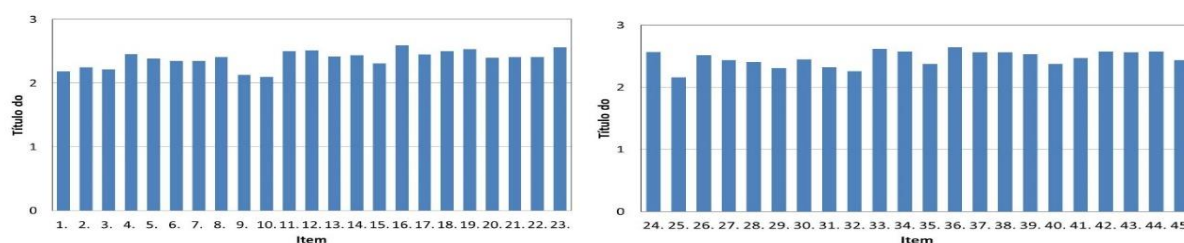


Figura 26: Facilidade de mudar para Médios Produtores

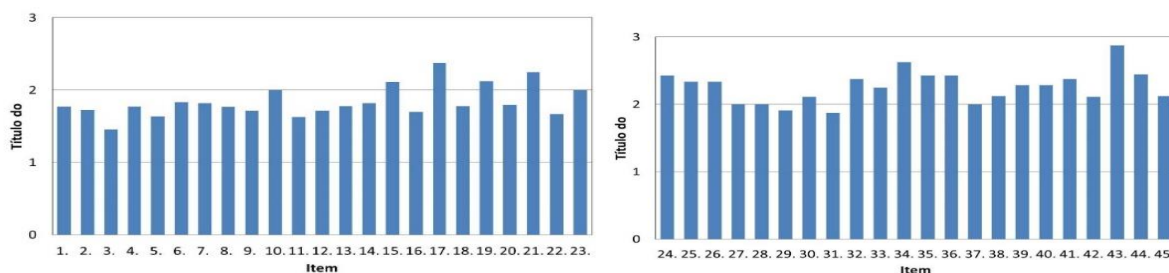
Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.15 Percepção dos Agro-processadores Sobre a Facilidade de Mudar

No entendimento dos agro-processadores há seis questões mais fáceis de mudar: “43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. ”, “34. Os megaprojetos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. ”, “44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. ”, “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. ”, “35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. ” e “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. ”

Por outro lado, os agro-processadores consideram difícil de mudar os seguintes aspetos: “3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios).”, “11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.”, “5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).” e “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.”.

Informação detalhada é apresentada na Figura 27 e nos anexos XXVIII e XXIX



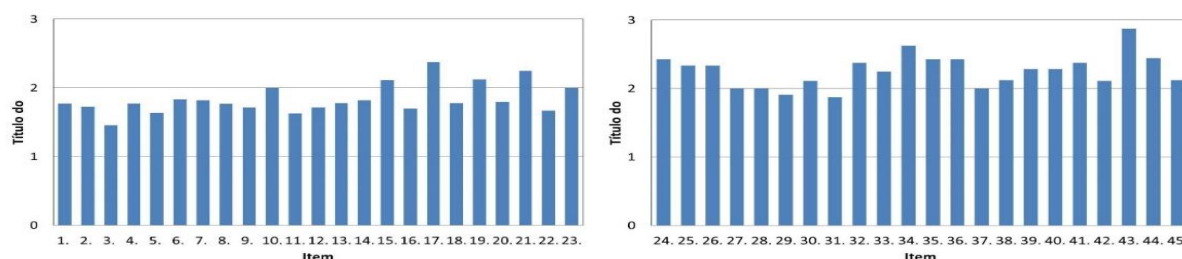


Figura 27: Facilidade de mudar para Agroprocessadores

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.16 Percepção dos Comerciantes Sobre a Facilidade de Mudar

Para os comerciantes existem seis questões que são fáceis de mudar de forma a favorecer o agronegócio: “10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca.”, “1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.”, “9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.”, “29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.”, “37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.” e “38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.”

Os comerciantes consideram, por sua vez, difíceis de mudar todas as restantes 39 questões, destacando-se neste caso as seguintes: “32. Os megaprojetos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.”, “31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.”, “40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”, “41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.” e “42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos win-win com os seus parceiros, fator

que consolida a confiança recíproca.”. Os detalhes desta informação encontram-se na Figura 28 e nos anexos XXX e XXXI.

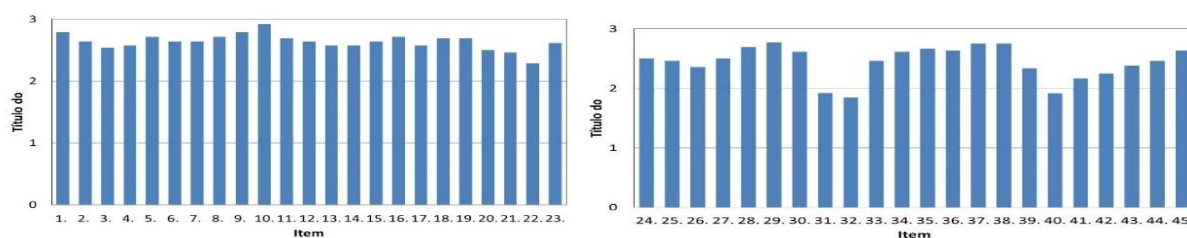


Figura 28: Facilidade de mudar para Comerciantes

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.17 Percepção dos Decisores e Técnicos Sobre a Facilidade de Mudar

Por último, os decisores, técnicos e outros consideram sete questões como fáceis de mudar: “25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.”, “9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/ conservação para a cultura da mandioca.”, “24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.”, “7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.”, “10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agroindustriais) para a cultura da mandioca.”, “13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.” e “14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).”.

Os decisores e técnicos e outros entendem, por outro lado, que as restantes 38 questões são difíceis para mudar, com destaque para: “27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.”, “28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.”, “32. Os megaprojetos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.”, “40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção

oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.”, “36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.”, “22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.” e “45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.”.. Os detalhes sobre esta informação encontram-se na Figura 29 e nos anexos XXXII e XXXIII.

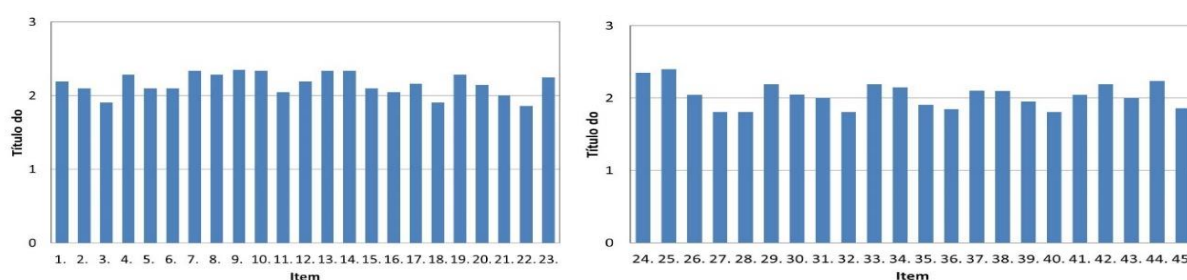


Figura 29: Facilidade de mudar para Decisores, técnicos e outros

Fonte: Resultado de pesquisa

5.3.18 Síntese da Perceção dos Atores Sobre a Facilidade de Mudar

Na análise do estado do agronegócio em Moçambique feita pelos diversos grupos de operadores é possível reter alguns aspetos mais importantes e comuns. De forma muito resumida, podem realçar-se os seguintes aspetos: (i) o estado moçambicano ainda não criou as infraestruturas necessárias ao desenvolvimento do agronegócio, incluindo regadios, estradas e pontes, (ii) a escassez de serviços mínimos, como o acesso ao financiamento, e o acesso a técnica e tecnologia, são grandes limitações para a promoção do agronegócio competitivo, (iii) a existência de grandes empresas é muito importante para a criação e consolidação do agronegócio, e (iv) existe uma grande necessidade de formação do capital humano.

Todas as subamostras são unânimes ao referir que a existência de grandes empresas é muito importante para ancorar os pequenos e médios produtores, bem como os outros

operadores da cadeia do agronegócio. O posicionamento de todos os grupos inquiridos de querer ver resolvidos os obstáculos que impedem o desenvolvimento do agronegócio em Moçambique invalida a hipótese alternativa desta pesquisa. Nesta hipótese admitia-se que haveria receio por parte dos pequenos e médios atores que o agronegócio em geral, e o do milho e da mandioca em particular, poderiam vir a sufocar a agricultura familiar, não servindo como fator dinamizador da agricultura, e levando cada vez mais à desigualdade social e ao aumento da pobreza e da fome no meio rural. De acordo com os inquéritos a percepção é exatamente a oposta.

As subamostras são cautelosas na abordagem sobre a possibilidades de mudar, na maioria dos constrangimentos. Os inquiridos entendem que mudar implica investimento, implica que o orçamento de Estado priorize o setor agrário criando condições básicas de índole infraestruturais e organizacionais que permitam a prática do agronegócio competitivo em Moçambique, o que está longe de ser garantido . Esta posição cautelosa dos operadores do agronegócio chama a atenção aos decisores da política económica para a necessidade de priorizar o investimento no setor agrário para cumprir o postulado do artigo 103 da Constituição da República, conforme anteriormente se fez referência. Infeilizmente, na prática pouca atenção se tem dado ao setor agrícola. Todos os cinco grupos afirmam de forma perentória a necessidade de promover o agronegócio, diversificando-o e passando a incorporar cada vez mais inovações, de produtos e de processos, integrando-se com os demais setores da economia do país. Só assim o agronegócio poderá servir de alavanca para apoiar e modificar a agricultura tradicional no país.

5.4 Percepção Cruzada a Cada Um dos Três Momentos e os Cinco Grupos

Na perspetiva de aprofundamento da análise, e de encontrar pontos de vista convergentes e divergentes dos vários atores do agronegócio do milho e da mandioca, foram cruzados os resultados das diferentes subamostras, tendo em conta cada um dos três momentos

e os cinco subgrupos. Neste sentido, apoiando-se na estatística descritiva e em Testes de Kruskal-Wallis, e depois de feito o exercício de análise das relações entre as 45 questões de âmbito geral para cada um dos momentos, gerou-se a tabela resultante do cruzamento de opiniões dos pequenos produtores, médios produtores, agro-processadores, comerciantes, e decisores, técnicos e outros. Seguindo este processo de cruzamento, fez-se em primeiro lugar a análise das condições no momento atual:

Tabela 16: Cruzamento entre o momento atual e os cinco grupos

Item	Pequeno Produtor			Médio Produtor			Agro-Processador			Comerciante			Decisores, Técnicos ...			Qui ² (KW)	P
	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP		
1.	168	0,67	0,88	34	0,38	0,82	13	0,54	0,78	14	0,86	1,10	21	1,10	0,89	14,21	** 0,007
2.	159	0,72	0,82	34	0,79	0,95	11	0,36	0,50	14	0,21	0,58	19	0,79	0,85	10,60	* 0,031
3.	158	0,78	0,90	34	0,85	0,93	11	0,73	1,01	13	0,54	1,05	22	1,14	0,89	11,63	* 0,020
4.	155	0,55	0,75	34	0,56	0,79	13	1,38	1,04	14	0,36	0,63	20	1,65	0,99	12,65	* 0,013
5.	155	1,18	0,97	33	1,24	1,09	11	1,27	1,27	14	1,00	0,96	22	1,05	0,79	14,07	** 0,007
6.	152	1,22	1,01	29	1,14	1,19	12	1,00	1,21	14	1,00	1,24	21	1,10	0,89	7,81	0,099
7.	151	1,11	0,90	29	0,90	0,90	11	1,64	1,12	14	0,71	0,99	21	0,95	0,86	17,09	** 0,002
8.	153	0,99	0,92	30	0,73	0,91	17	1,06	0,83	14	0,86	1,23	22	1,50	0,91	18,76	** 0,001
9.	134	0,80	0,75	31	0,39	0,50	7	1,00	1,29	14	0,50	0,85	21	1,24	0,83	15,65	** 0,004
10.	132	0,70	0,81	31	0,39	0,67	6	1,17	1,17	13	0,31	0,48	22	1,09	0,97	13,26	* 0,010
11.	135	0,83	0,89	32	0,97	1,00	8	0,75	0,46	13	0,23	0,60	21	1,19	0,98	15,53	** 0,004
12.	144	0,76	0,78	31	0,71	0,86	9	0,56	0,53	14	0,57	1,02	22	1,05	0,95	10,34	* 0,035
13.	148	1,59	1,18	33	1,00	1,15	10	1,40	0,97	14	1,21	1,19	22	1,82	0,96	5,58	0,233
14.	149	1,28	1,07	33	0,82	1,01	12	1,33	0,98	14	1,21	1,19	21	1,52	0,98	8,71	0,069
15.	147	1,12	1,08	33	0,70	0,95	9	1,33	1,12	14	1,14	1,29	22	2,05	2,28	4,32	0,365
16.	144	0,77	0,83	33	0,64	0,82	10	0,90	1,20	14	0,64	0,93	22	0,86	0,89	18,13	** 0,001
17.	142	0,97	0,95	32	1,00	1,05	8	1,25	1,16	14	0,71	0,91	21	1,48	0,98	6,80	0,147
18.	136	0,75	0,92	29	0,83	0,89	9	1,44	1,13	13	0,77	1,01	22	1,05	0,90	14,04	** 0,007
19.	151	0,77	0,93	33	0,76	0,79	8	1,25	1,04	13	0,31	0,48	22	1,32	1,09	11,18	* 0,025
20.	153	0,80	0,91	31	0,48	0,72	10	0,50	0,71	14	0,29	0,47	22	0,95	0,79	7,30	0,121
21.	139	0,69	0,87	32	0,63	0,75	7	0,86	0,69	13	0,31	0,48	22	0,95	0,84	7,55	0,110
22.	136	0,91	0,86	32	1,09	0,96	11	1,27	0,79	14	0,64	0,93	21	0,86	0,79	10,45	0,033
23.	148	1,16	0,98	33	0,85	0,87	11	1,36	0,81	13	0,92	0,95	21	1,57	0,98	12,31	* 0,015
24.	149	1,92	0,98	31	1,42	0,99	10	2,40	0,52	14	1,21	1,19	21	2,14	0,73	3,05	0,549
25.	134	1,63	1,07	31	0,90	1,01	9	2,33	0,50	13	1,23	1,09	21	2,14	0,73	1,16	0,884
26.	140	1,36	1,00	32	1,25	0,95	8	2,13	0,64	14	1,07	1,14	22	1,68	0,95	5,91	0,206
27.	133	0,87	0,82	32	0,72	0,85	15	1,13	0,92	14	0,93	0,92	21	0,90	0,70	12,95	* 0,012
28.	141	0,73	0,72	33	0,61	0,79	12	1,17	0,94	13	0,46	0,66	22	1,05	0,72	13,68	** 0,008
29.	139	1,35	1,01	33	0,76	0,87	10	1,40	1,07	13	0,77	1,01	22	1,95	0,79	7,54	0,110
30.	136	1,31	0,99	30	0,73	0,78	9	1,33	1,12	13	1,00	1,22	21	1,00	0,89	7,65	0,105
31.	140	1,45	1,01	33	1,06	0,93	11	1,64	1,03	13	0,54	0,66	22	1,27	0,98	3,12	0,537
32.	142	1,20	1,05	33	0,79	0,96	9	1,22	0,97	13	0,54	0,88	22	1,27	0,98	5,34	0,255
33.	149	1,59	0,96	32	0,88	0,87	8	1,38	0,74	13	1,00	1,08	21	1,86	0,91	10,81	* 0,029
34.	144	1,50	1,04	32	1,03	0,97	8	1,88	1,36	13	1,08	0,95	21	2,05	0,74	12,44	* 0,014
35.	138	1,34	1,08	31	0,97	0,98	8	1,50	1,07	12	0,92	0,90	21	1,76	1,00	11,08	* 0,026
36.	142	1,43	0,98	33	1,06	1,06	7	1,86	1,21	11	1,09	0,94	20	1,60	1,05	18,93	** 0,001
37.	138	1,26	0,96	32	1,19	1,00	8	1,63	0,92	13	1,08	0,95	20	1,90	0,91	14,94	** 0,005
38.	137	1,54	0,95	33	1,18	0,88	8	1,25	0,89	12	1,08	1,16	20	1,90	0,79	11,13	* 0,025
39.	141	1,02	1,00	32	0,88	0,83	7	1,43	0,98	12	0,33	0,49	22	1,50	1,06	6,63	0,157
40.	137	0,55	0,62	32	0,63	0,61	7	1,43	0,98	12	0,50	0,67	22	1,00	0,76	9,67	* 0,046
41.	137	0,77	0,75	32	0,78	0,66	8	1,50	1,07	12	1,00	0,95	21	1,00	0,63	7,93	0,094
42.	138	1,06	1,03	31	0,77	0,92	9	1,11	1,17	13	1,23	1,09	21	1,62	0,92	5,73	0,221
43.	137	1,34	1,06	32	0,94	1,01	8	1,38	1,19	13	1,15	1,07	20	1,40	0,94	14,18	** 0,007
44.	136	1,51	1,02	32	1,00	0,88	9	1,33	1,12	12	1,08	1,16	21	1,62	0,92	4,41	0,353
45.	137	1,26	0,98	32	0,97	0,90	8	0,88	0,83	11	0,82	0,98	21	1,52	0,81	9,45	0,051

** p < 0,01 * p < 0,05

Fonte: Resultados de pesquisa

Os grupos divergem no julgamento de 25 questões, no que concerne ao momento atual no agronegócio moçambicano. Do cruzamento das opiniões dos cinco grupos em análise pode afirmar-se que divergem nas afirmações cujo valor de prova é inferior a 5%, isto é, para as afirmações 1., 2., 3., 4., 5., 7., 8., 9., 10., 11., 12., 16., 18., 19., 23., 27., 28., 33., 34., 35., 36., 37., 38., 40. e 43.. Rejeita-se assim, de forma inequívoca, a hipótese da distribuição de valores ser igual para todos os grupos, uma vez que se verificam diferenças significativas.

Para as restantes afirmações o valor de prova é superior a 5%, pelo que não se rejeita a hipótese da distribuição de valores ser igual para todos os grupos. Contudo, não se verificam diferenças substanciais em nenhum parâmetro. Vide Figura 30

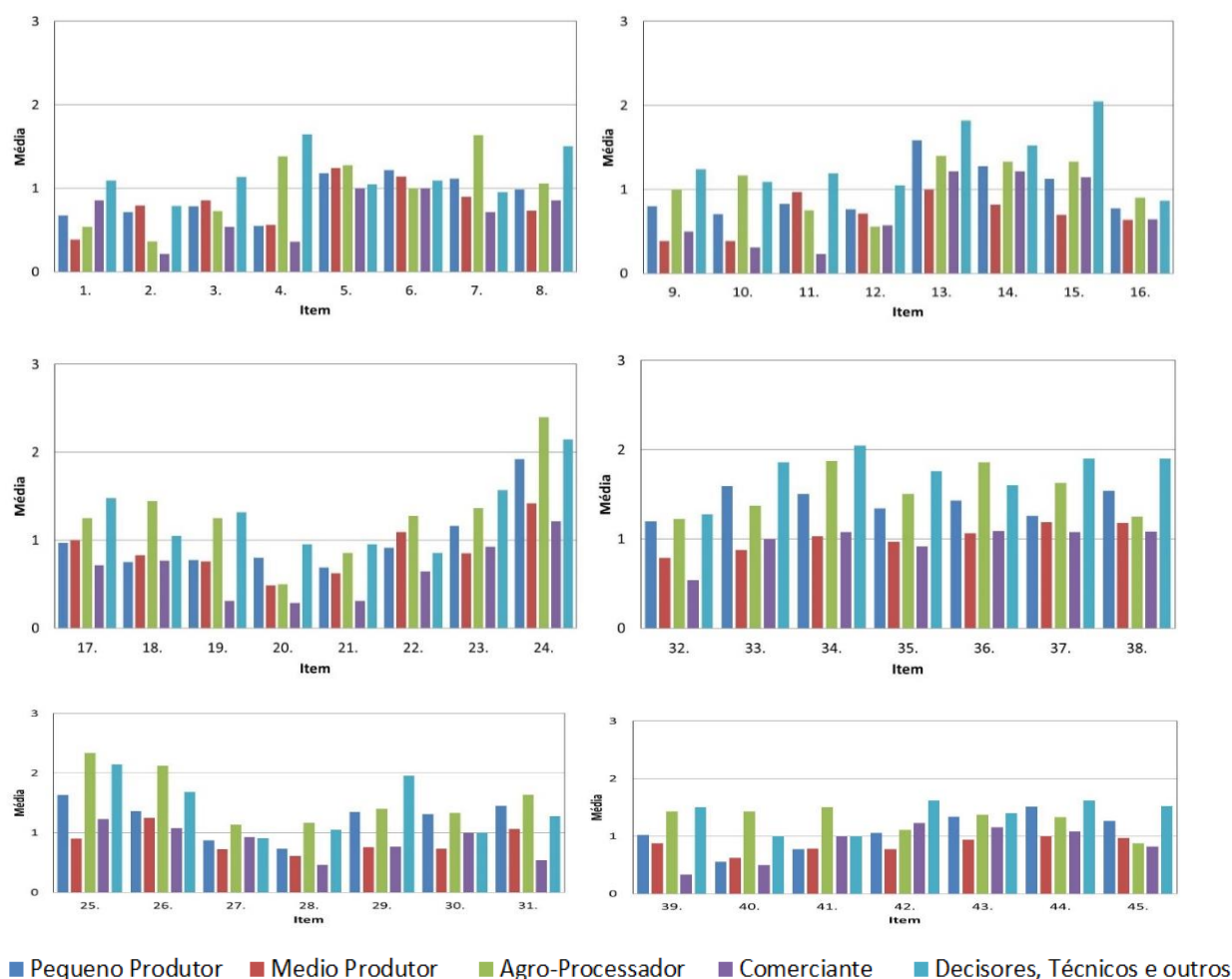


Figura 30 : Relações entre 45 questões (condições no momento atual) e os cinco grupos.

Fonte: Resultados de pesquisa

Com a leitura atenta dos gráficos pode-se verificar que, o valor da veracidade associada a cada uma das afirmações varia consideravelmente, e que nem sempre um grupo tem as respostas mais altas ou mais baixas. Os resultados obtidos para as diferentes afirmações são os seguintes: 1. superior para decisores, técnicos e outros e inferior para médios produtores, 2. superior para decisores, técnicos e outros, médios e pequenos produtores e inferior para comerciantes, 3. superior para decisores, técnicos e outros e inferior para comerciantes, 4. superior para decisores, técnicos e outros, seguido de agro-processadores e inferior para comerciantes, 5. superior para agro-processadores e médios produtores e inferior para comerciantes e decisores, técnicos e outros, 7. superior para agro-processadores e inferior para comerciantes, 8. e 9. superiores para decisores, técnicos e outros e inferior para médios produtores, 10. superior para agro-processadores e decisores, técnicos e outros e inferior para comerciantes, 11. superior para decisores, técnicos e outros e inferior para comerciantes, 12. superior para decisores, técnicos e outros e inferior para agro-processadores e comerciantes, 16. superior para agro-processadores e decisores, técnicos e outros e inferior para médios produtores e comerciantes, 18. superior para agro-processadores e inferior para pequenos e médios produtores e comerciantes, 19. superior para decisores, técnicos e outros e agro-processadores e inferior para comerciantes, 23. superior para decisores, técnicos e outros e agro-processadores e inferior para médios produtores e comerciantes, 27. superior para agro-processadores e inferior para médios produtores, 28. superior para agro-processadores e decisores, técnicos e outros e inferior para comerciantes, 33. superior para decisores, técnicos e outros e inferior para médios produtores, 34. e 35. superiores para decisores, técnicos e outros e inferior para médios produtores e comerciantes, 36. superiores para agro-processadores e inferiores para médios produtores e comerciantes, 37. e 38. superiores para decisores, técnicos e outros e inferiores para comerciantes e médios produtores, 40. superior para agro-

processadores e inferior para comerciantes e 43. superior para decisores, técnicos e outros e agro-processadores e inferior para médios produtores.

Na amostra, o valor da veracidade atribuída às restantes afirmações apresenta as variações ilustradas nos gráficos, No entanto, as diferenças observadas não são estatisticamente significativas.

Em segundo lugar fez-se a análise cruzada para a importância no futuro. Os resultados constam na tabela que se segue.

Tabela 17: (importância no futuro) e os cinco grupos em estudo

Item	Pequeno Produtor			Médio Produtor			Agro-Processador			Comerciante			Decisores, Técnicos ...			Qui ² (KW)	P
	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP		
1.	156	2,29	0,83	33	2,48	0,67	13	2,62	0,51	14	2,57	0,65	21	2,57	0,51	4,39	0,355
2.	154	2,10	0,79	32	2,59	0,61	11	2,82	0,40	14	2,36	0,93	21	2,52	0,51	22,82	** 0,000
3.	150	2,20	0,82	33	2,45	0,71	11	2,73	0,47	13	2,38	0,77	21	2,43	0,75	7,67	0,105
4.	143	2,06	0,85	33	2,42	0,75	13	2,69	0,48	14	2,57	0,65	21	2,57	0,51	19,68	** 0,001
5.	148	2,30	0,77	32	2,50	0,72	11	2,82	0,40	14	2,64	0,63	22	2,64	0,49	11,36	* 0,023
6.	145	2,32	0,78	28	2,57	0,74	12	2,67	0,65	14	2,36	0,84	22	2,64	0,49	7,03	0,134
7.	145	2,15	0,81	27	2,41	0,80	11	2,73	0,65	14	2,64	0,63	22	2,41	0,59	13,19	* 0,010
8.	147	2,15	0,80	28	2,46	0,74	17	2,18	0,73	14	2,43	0,76	22	2,55	0,60	9,75	* 0,045
9.	132	1,95	0,88	31	2,16	1,10	7	2,29	1,25	14	2,64	0,50	21	2,57	0,60	18,77	** 0,001
10.	131	1,92	0,88	31	1,94	1,18	6	2,33	1,21	13	2,46	0,66	22	2,68	0,48	18,42	** 0,001
11.	132	2,05	0,90	32	2,44	0,80	8	1,88	1,25	13	2,46	0,66	21	2,14	0,96	8,03	0,091
12.	143	2,17	0,86	30	2,33	0,80	7	2,14	1,07	14	2,43	0,76	22	2,32	0,89	2,19	0,700
13.	147	2,36	0,78	32	2,38	0,79	10	2,40	0,97	14	2,36	0,74	21	2,71	0,56	4,42	0,352
14.	145	2,29	0,78	32	2,47	0,76	12	2,33	0,98	14	2,36	0,74	22	2,59	0,67	4,43	0,351
15.	144	2,28	0,76	31	2,42	0,76	9	2,56	1,01	13	2,62	0,65	22	2,59	0,80	8,57	0,073
16.	136	2,12	0,74	32	2,41	0,80	10	2,30	1,06	14	2,43	0,76	22	2,45	0,91	9,94	* 0,041
17.	140	2,23	0,79	30	2,47	0,82	8	2,38	1,06	14	2,50	0,65	20	2,50	0,89	6,77	0,148
18.	135	2,10	0,89	30	2,43	0,94	9	2,22	0,97	13	2,23	0,83	22	2,36	0,85	6,75	0,149
19.	148	2,25	0,77	32	2,53	0,67	9	2,33	1,00	13	2,23	0,73	22	2,50	0,91	7,21	0,125
20.	150	2,19	0,86	30	2,37	0,96	10	2,40	0,52	14	2,00	0,68	22	2,36	0,85	4,79	0,310
21.	136	2,13	0,86	32	2,47	0,92	7	2,43	0,53	13	2,08	0,76	22	2,32	0,84	7,76	0,101
22.	133	1,93	0,85	32	2,69	0,59	11	1,91	0,83	14	2,00	0,78	21	2,05	0,97	23,73	** 0,000
23.	141	2,28	0,73	32	2,78	0,42	11	2,45	0,52	14	2,21	0,70	21	2,43	0,81	15,69	** 0,003
24.	148	2,35	0,79	31	2,84	0,37	7	2,57	0,53	14	2,21	0,80	20	2,60	0,68	14,39	** 0,006
25.	134	2,19	0,90	31	2,32	1,14	7	2,57	0,53	13	2,15	0,80	21	2,62	0,67	7,26	0,123
26.	142	2,23	0,79	31	2,81	0,40	7	2,57	0,53	14	2,07	0,92	22	2,36	0,85	17,01	** 0,002
27.	134	1,95	0,89	32	2,56	0,62	15	2,40	0,51	14	2,21	0,80	22	2,27	0,83	17,01	** 0,002
28.	137	2,05	0,75	32	2,47	0,76	11	2,64	0,50	13	2,31	0,75	22	2,14	0,77	15,48	** 0,004
29.	136	2,32	0,77	32	2,56	0,62	11	2,55	0,93	13	2,38	0,77	22	2,41	0,73	4,30	0,367
30.	134	2,26	0,77	31	2,52	0,81	9	2,67	0,50	13	2,15	0,99	21	2,33	0,80	6,29	0,178
31.	136	2,16	0,91	31	2,45	0,72	9	2,56	0,73	13	1,54	1,05	22	2,36	0,85	10,78	* 0,029
32.	137	2,05	0,93	32	2,41	0,95	8	2,25	0,71	13	1,46	0,97	22	2,18	0,91	10,78	* 0,029
33.	143	2,24	0,79	31	2,48	0,81	8	2,25	1,04	13	2,31	0,85	22	2,55	0,60	5,04	0,283
34.	139	2,22	0,80	32	2,41	0,84	8	2,63	0,74	13	2,46	0,78	21	2,52	0,60	6,26	0,181
35.	137	2,03	0,82	32	2,31	0,93	7	2,14	1,21	12	2,50	0,67	21	2,24	1,04	7,72	0,103
36.	145	2,03	0,90	31	2,35	0,98	7	2,14	1,21	11	2,36	0,67	20	2,00	1,12	5,60	0,231
37.	139	1,88	0,86	32	2,50	0,76	7	1,43	1,13	13	2,31	0,95	19	2,21	1,08	20,14	** 0,000
38.	139	2,19	0,79	32	2,44	0,91	8	2,38	0,74	12	2,08	1,16	21	2,57	0,60	7,55	0,110
39.	142	2,18	0,80	32	2,47	0,92	7	2,43	0,79	12	1,58	0,90	22	2,32	0,84	13,29	* 0,010
40.	137	1,82	0,83	32	2,25	0,95	7	2,43	0,79	12	1,67	0,89	22	2,14	0,89	13,25	* 0,010
41.	136	1,88	0,90	32	2,25	0,88	8	2,38	0,74	12	1,92	0,79	22	2,50	0,60	13,80	** 0,008
42.	134	2,04	0,91	30	2,27	0,83	9	2,22	0,83	13	2,23	0,73	22	2,59	0,73	8,68	0,070
43.	133	1,98	0,89	32	2,22	0,79	8	2,38	0,52	13	2,08	0,95	21	2,24	0,70	3,73	0,443
44.	133	2,18	0,83	31	2,39	0,80	9	2,33	0,50	12	2,50	0,67	22	2,32	0,89	3,42	0,491
45.	134	2,01	0,94	32	2,34	0,75	8	2,38	0,52	11	2,64	0,50	22	2,36	0,73	8,84	0,065

** p < 0,01 * p < 0,05

Fonte: Resultado de pesquisa

Os resultados revelam que o valor de prova é inferior a 5% para as afirmações 2., 4., 5., 7., 8., 9., 10., 16., 22., 23., 24., 26., 27., 28., 31., 32., 37., 39., 40., 41., rejeitando-se assim, para estas afirmações, a hipótese da distribuição de valores ser igual para todos os grupos. Verificam-se de facto diferenças significativas.

O valor de prova é superior a 5% para as restantes afirmações, ou seja, não se rejeita nestas a hipótese da distribuição de valores ser igual para todos os grupos, Figura 31.

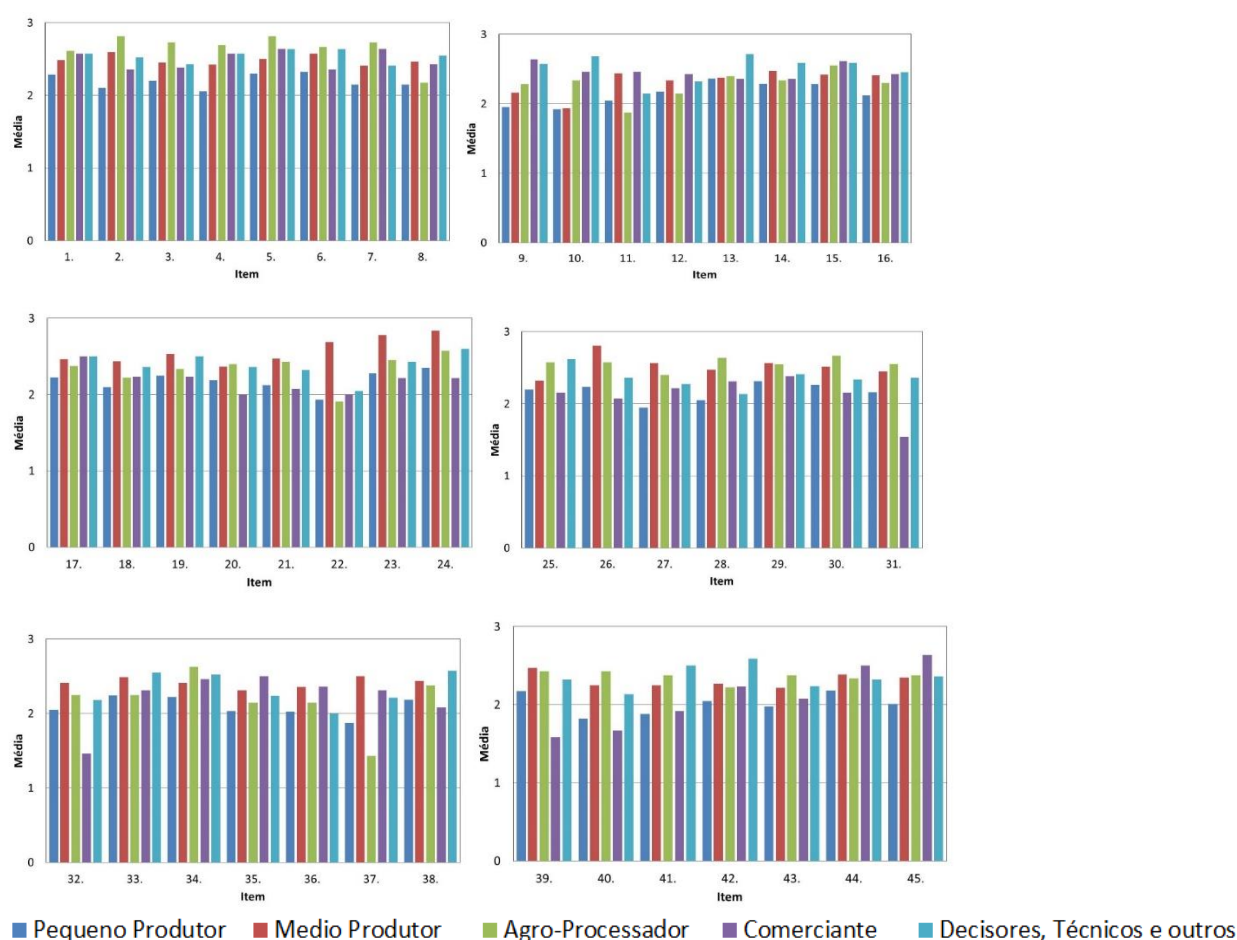


Figura 31: Relações entre as 45 questões (importância no futuro) e os cinco grupos

Fonte: Resultados de pesquisa

O valor da importância associada a cada uma das afirmações por cada um dos grupos varia também consideravelmente consoante a afirmação. De forma resumida são as seguintes as diferenças para cada afirmação: 2., 4. e 5. superiores para agro-processadores e inferiores para pequenos produtores, 7. superior para agro-processadores e comerciantes e inferior para

pequenos produtores, 8. superior para decisores, técnicos e outros e inferior para pequenos produtores e agro-processadores, 9. superior para comerciantes e decisores, técnicos e outros e inferior para pequenos produtores, 10. superior para decisores, técnicos e outros e comerciantes e inferior para pequenos e médios produtores, 16. inferior para pequenos produtores, seguidos de agro-processadores, 22. superior para médios produtores, 23. e 24. superiores para médios produtores e inferiores para comerciantes e pequenos produtores, 26. superior para médios produtores e inferior para comerciantes, 27. superior para médios produtores e inferior para pequenos produtores, 28. superior para agro-processadores e inferior para pequenos produtores, 31. superior para agro-processadores e inferior para comerciantes, 32. superior para médios produtores e inferior para comerciantes, 37. superior para médios produtores e inferior para agro-processadores, 39. inferior para comerciantes, 40. superior para agro-processadores e inferior para comerciantes, 41. superior para agro-processadores e inferior para pequenos produtores e comerciantes. Todas as as diferenças observadas são estatisticamente significativas.

Em terceiro lugar, na abordagem cruzada, fez-se a análise para a facilidade de mudar e os cinco grupos em estudo. Os resultados constam na tabela que se segue.

Tabela 18: (Facilidade de mudar) e os cinco grupos em estudo

Item	Pequeno Produtor			Médio Produtor			Agro-Processador			Comerciante			Decisores, Técnicos ...			Qui ² (KW)	P
	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP	N	M	DP		
1.	156	2,00	0,84	32	2,19	0,93	13	1,77	1,01	14	2,79	0,43	21	2,19	0,81	14,21	** 0,007
2.	153	2,02	0,86	32	2,25	0,84	11	1,73	0,90	14	2,64	0,50	20	2,10	0,72	10,60	* 0,031
3.	152	2,10	0,84	32	2,22	0,87	11	1,45	0,82	13	2,54	0,66	21	1,90	0,89	11,63	* 0,020
4.	145	2,06	0,90	33	2,45	0,75	13	1,77	0,83	14	2,57	0,65	21	2,29	0,56	12,65	* 0,013
5.	148	2,13	0,84	31	2,39	0,80	11	1,64	0,92	14	2,71	0,47	21	2,10	0,70	14,07	** 0,007
6.	144	2,17	0,88	29	2,34	0,90	12	1,83	0,94	14	2,64	0,50	21	2,10	0,70	7,81	0,099
7.	143	2,01	0,75	26	2,35	0,80	11	1,82	0,87	14	2,64	0,50	21	2,33	0,58	17,09	** 0,002
8.	147	2,03	0,81	27	2,41	0,80	17	1,76	0,83	14	2,71	0,47	21	2,29	0,46	18,76	** 0,001
9.	130	1,96	0,88	31	2,13	1,09	7	1,71	1,11	14	2,79	0,43	20	2,35	0,59	15,65	** 0,004
10.	131	2,05	0,94	31	2,10	1,16	6	2,00	1,26	13	2,92	0,28	21	2,33	0,58	13,26	* 0,010
11.	131	2,08	0,93	32	2,50	0,84	8	1,63	0,92	13	2,69	0,48	22	2,05	0,84	15,53	** 0,004
12.	141	2,15	0,85	29	2,52	0,74	7	1,71	1,11	14	2,64	0,50	21	2,19	0,87	10,34	* 0,035
13.	148	2,32	0,82	31	2,42	0,85	9	1,78	0,97	14	2,57	0,51	21	2,33	0,58	5,58	0,233
14.	148	2,18	0,81	32	2,44	0,76	11	1,82	0,87	14	2,57	0,65	21	2,33	0,48	8,71	0,069
15.	145	2,21	0,85	32	2,31	0,97	9	2,11	0,93	14	2,64	0,50	21	2,10	0,94	4,32	0,365
16.	139	2,09	0,86	32	2,59	0,71	10	1,70	1,06	14	2,71	0,47	21	2,05	0,86	18,13	** 0,001
17.	140	2,17	0,79	31	2,45	0,77	8	2,38	0,74	14	2,57	0,51	19	2,16	0,76	6,80	0,147
18.	136	2,11	0,90	30	2,50	0,82	9	1,78	1,09	13	2,69	0,63	21	1,90	0,89	14,04	** 0,007
19.	149	2,12	0,86	32	2,53	0,72	8	2,13	0,83	13	2,69	0,48	21	2,29	0,78	11,18	* 0,025
20.	148	2,16	0,84	30	2,40	0,81	10	1,80	0,92	14	2,50	0,85	21	2,14	0,79	7,30	0,121
21.	136	2,12	0,83	32	2,41	0,87	8	2,25	0,71	13	2,46	0,97	21	2,00	0,95	7,55	0,110
22.	131	1,95	0,89	32	2,41	0,76	9	1,67	1,00	14	2,29	0,99	21	1,86	0,96	10,45	* 0,033
23.	140	2,16	0,77	32	2,56	0,62	10	2,00	0,67	13	2,62	0,51	20	2,25	0,79	12,31	* 0,015
24.	144	2,31	0,75	30	2,57	0,57	7	2,43	0,79	14	2,50	0,52	20	2,35	0,59	3,05	0,549
25.	134	2,19	0,89	31	2,16	1,13	6	2,33	0,82	13	2,46	0,66	20	2,40	0,60	1,16	0,884
26.	138	2,22	0,82	31	2,52	0,72	6	2,33	0,82	14	2,36	0,84	21	2,05	0,80	5,91	0,206

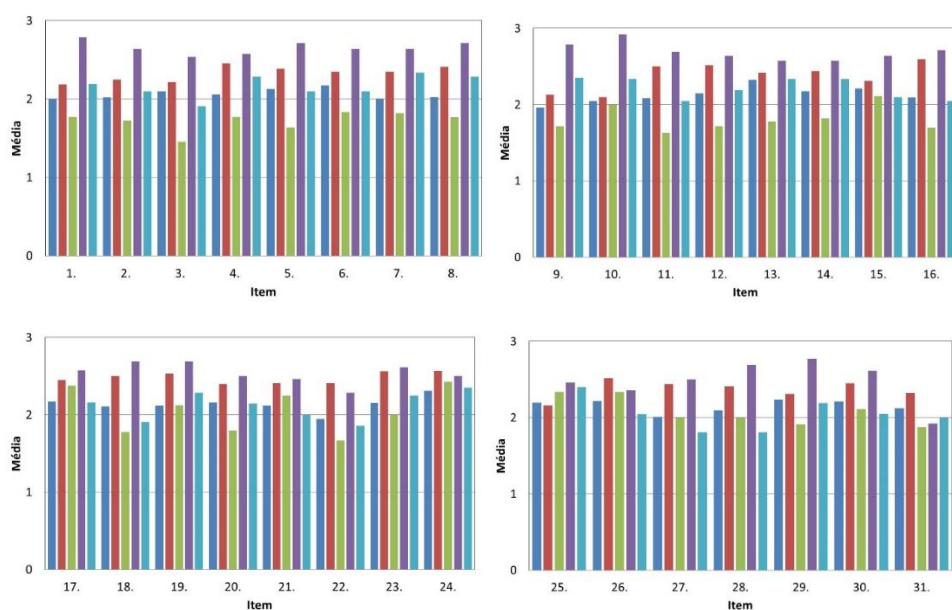
27.	132	2,01	0,89	32	2,44	0,76	14	2,00	0,78	14	2,50	0,65	21	1,81	0,81	12,95	* 0,012
28.	140	2,09	0,85	32	2,41	0,71	11	2,00	0,89	13	2,69	0,48	21	1,81	0,81	13,68	** 0,008
29.	140	2,24	0,79	32	2,31	0,78	11	1,91	1,04	13	2,77	0,44	21	2,19	0,68	7,54	0,110
30.	138	2,21	0,81	31	2,45	0,68	9	2,11	0,78	13	2,62	0,65	20	2,05	0,69	7,65	0,105
31.	138	2,12	0,87	31	2,32	0,70	8	1,88	0,83	13	1,92	1,12	22	2,00	0,87	3,12	0,537
32.	135	2,03	0,87	31	2,26	0,93	8	2,38	0,74	13	1,85	1,21	21	1,81	0,81	5,34	0,255
33.	145	2,19	0,82	29	2,62	0,73	8	2,25	0,71	13	2,46	0,97	21	2,19	0,68	10,81	* 0,029
34.	138	2,21	0,77	31	2,58	0,72	8	2,63	0,52	13	2,62	0,65	20	2,15	0,75	12,44	* 0,014
35.	135	2,06	0,84	32	2,38	0,83	7	2,43	0,98	12	2,67	0,65	21	1,90	1,04	11,08	* 0,026
36.	142	2,08	0,81	31	2,65	0,61	7	2,43	0,79	11	2,64	0,50	20	1,85	1,14	18,93	** 0,001
37.	135	2,09	0,85	32	2,56	0,67	7	2,00	1,00	12	2,75	0,45	19	2,11	0,88	14,94	** 0,005
38.	136	2,21	0,84	32	2,56	0,62	8	2,13	0,83	12	2,75	0,62	20	2,10	0,85	11,13	* 0,025
39.	140	2,22	0,81	32	2,53	0,67	7	2,29	0,95	12	2,33	0,65	21	1,95	0,92	6,63	0,157
40.	136	1,90	0,89	32	2,38	0,75	7	2,29	1,11	12	1,92	1,00	21	1,81	0,81	9,67	* 0,046
41.	135	2,04	0,87	32	2,47	0,72	8	2,38	0,74	12	2,17	0,94	21	2,05	0,74	7,93	0,094
42.	135	2,21	0,85	31	2,58	0,62	9	2,11	1,27	12	2,25	0,87	21	2,19	0,68	5,73	0,221
43.	134	2,17	0,86	32	2,56	0,67	8	2,88	0,35	13	2,38	0,51	20	2,00	0,73	14,18	** 0,007
44.	133	2,25	0,87	31	2,58	0,62	9	2,44	0,53	13	2,46	0,66	21	2,24	0,70	4,41	0,353
45.	133	2,19	0,82	32	2,44	0,76	8	2,13	0,64	11	2,64	0,67	21	1,86	0,96	9,45	0,051

** p < 0,01 * p < 0,05

Fonte: Resultados de pesquisa

Neste caso os resultados são similares, com o valor de prova inferior a 5% para as afirmações 1., 2., 3., 4., 5., 7., 8., 9., 10., 11., 12., 16., 18., 19., 22., 23., 27., 28., 33., 35., 36., 37., 38. e 43., o que leva a rejeitar a hipótese da distribuição de valores ser igual para todos os grupos, ou seja, verificam-se diferenças significativas.

O valor de prova é superior a 5% para as restantes afirmações, não se rejeitando nestas a hipótese da distribuição de valores ser igual para todos os grupos, ou seja, não se verificam diferenças significativas, Figura 32



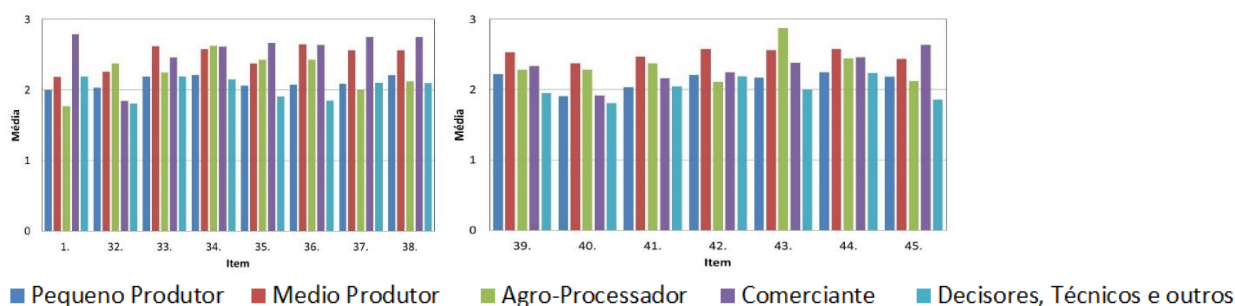


Figura 32: Relações entre as 45 questões (facilidade de mudar) e os cinco grupos.

Fonte: Resultados de pesquisa

O valor da facilidade de mudar associada a cada uma das afirmações pode resumir-se da seguinte forma: 1., 2., 3., 4., 5., 7., 8. e 9. superiores para comerciantes e inferiores para agro-processadores, 10. superior para comerciantes, 11., 12., 16. e 18. superiores para comerciantes e inferiores para agro-processadores, 19. superior para comerciantes e inferior para pequenos produtores e agro-processadores, 22. e 23. superiores para médios produtores e comerciantes e inferiores para agro-processadores, 27. superior para médios produtores e comerciantes e inferior para decisores, técnicos e outros, 28. superior para comerciantes e inferior para decisores, técnicos e outros, 33. é superior para médios produtores e comerciantes, 34. superior para médios produtores, agro-processadores e comerciantes, 35. superior para comerciantes e inferior para decisores, técnicos e outros, 36. superior para médios produtores e comerciantes e inferior para decisores, técnicos e outros, 37. e 38. superiores para comerciantes e médios produtores, 40. superior para médios produtores e agro-processadores, 43. superior para agro-processadores e inferior para decisores, técnicos e outros. Na subamostra, o valor facilidade de mudar atribuída às restantes afirmações apresenta pequenas variações ilustradas na figura, mas no entanto, as diferenças observadas não são estatisticamente significativas.

Tomando em conta a avaliação inicial feita por grupo, e conjugando-a com a presente abordagem cruzada, conclui-se que estas diferenças são apenas no ordenamento do grau da ocorrência de determinadas respostas, quando considerado por subamostra, pois todos grupos

alinham na mesma direção em termos sentimento relativo ao presente e ao futuro do agronegócio em Moçambique.

Esta abordagem cruzada ou comparada das cinco subamostras serve também para dar conformidade ao que cada grupo havia julgado de forma isolada. De um modo geral, o sentimento cruzado dos inquiridos indica também resultados que permitem prosseguir com a análise, para identificar os fatores que podem contribuir para que o agronegócio do milho e da mandioca possa servir de alavanca para o crescimento e o desenvolvimento do pequeno e médio produtores.

5.5 Análise dos Fatores e Elementos Críticos Identificados

Na identificação dos fatores que podem contribuir para o sucesso do agronegócio, o capítulo da metodologia refere que o número dos fatores e as respetivas variáveis associadas foram determinadas por rotação da matriz dos componentes, através do método *Varimax*. Com base nesta operação resultaram associações entre os fatores construídos e as variáveis. Desta forma foram determinados seis fatores, agregando cada uma das variáveis com as quais se identifica, conforme se descreve de seguida.

Fator 1 – Cadeia de Valor (Fornecedores, Armazenamento, Processamento, Qualidade), associado às variáveis:

7. Os produtores da zona onde produz o milho têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.
8. Os produtores da zona onde produz o milho têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.
9. Os produtores da zona onde produz a mandioca têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.
10. Os produtores da zona onde produz a mandioca têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca.
11. Na zona onde produz a mandioca a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.
12. Na zona onde produz o milho a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.

20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.
30. Na zona onde produzo o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.
38. Os produtores da zona onde produzo apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.

Fator 2 – Intervenção e Regulação do Estado, associado às variáveis:

1. Na zona onde produzo existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.
5. Na zona onde produzo existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).
13. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.
15. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.
4. Na zona onde produzo a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária.
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.

Fator 3 – Assistencia Técnica e Parcerias, associado às variáveis:

14. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).
29. Na zona onde produzo os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.
42. Na zona onde produzo os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.
44. Os produtores da zona onde produzo preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico
43. Os produtores da zona onde produzo promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.
45. Os produtores da zona onde produzo encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.

21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.
28. Na zona onde produzo há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.
31. Na zona onde produzo não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento

Fator 4 – Financiamento e Fornecedores, associado às variáveis:

16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.
41. Os fornecedores da zona onde produzo fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.

Fator 5 – Acesso a Equipamentos e Transportes, associado às variáveis:

2. Os produtores da zona onde produzo têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.
3. Os agricultores da zona onde produzo têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios).
6. Na zona onde produzo há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.

Fator 6 – Procura e mercado, associado às variáveis:

23. Os produtores da zona onde produzo têm acesso a informação sobre os preços do mercado.
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.

Assim, para se comprovar a solidez das variáveis associadas a cada fator seguiu-se o teste de consistência na base do Alfa de Cronbach e deu os seguintes resultados:

Tabela 19: Fatores do Agronegócio do milho e da mandioca

	Alfa de Cronbach	N de Itens
Fator 1 - Cadeia de Valor	0,960	13
Fator 2 – Intervenção e Regulação do Estado	0,902	11
Fator 3 – Assistência Técnica e Parcerias	0,894	9
Fator 4 - Financiamento e Fornecedores	0,899	5
Fator 5 – Acesso a Equipamentos e Transportes	0,878	3
Fator 6 – Procura e mercado	0,868	4

Fonte: Resultados de pesquisa

Avaliando a consistência dos fatores identificados, constata-se que o valor do Alfa de Cronbach é superior ao valor de 0,80 para todos os fatores, pelo que se pode considerar os dados como unidimensionais: as variáveis que integram cada fator medem de forma adequada a dimensão medida por esse fator. Por isso, pode considerar-se que as variáveis associadas a cada fator são apropriadas. Os fatores gerados podem ser designados, assim, como os grandes pilares para o sucesso do agronegócio, que poderão servir de alavanca para o crescimento económico e o desenvolvimento social dos pequenos e os médios produtores em Moçambique.

Alcançado o objetivo de identificar os principais fatores e variáveis críticas no processo de criação e transferência do valor no agronegócio do milho e da mandioca, importa referir que estes fatores são indicativos importantes que os operadores públicos e privados devem ter em consideração na conceção de estratégias e na tomada de decisões em torno do agronegócio.

Melhorar o desempenho dos fatores e variáveis identificados como mais importantes deve por isso ser uma prioridade nacional se Moçambique pretende utilizar o agronegócio como uma atividade dinamizadora para o crescimento económico e o desenvolvimento social dos pequenos e os médios produtores no meio rural, onde a maioria da população moçambicana vive.

A eficácia de uma cadeia de valor tem como base o relacionamento entre as partes e a coordenação no que refere ao livre intercâmbio de informações, ao processo de tomada de decisões, à confiança mútua e ao comprometimento de longo prazo. Neste âmbito, devem existir relacionamentos colaborativos entre os atores, oferecendo-se mutuamente oportunidades significativas para criarem vantagens competitivas e alcançarem resultados positivos. Esta funcionalidade só pode acontecer num cenário em que existe uma integração e coordenação consistentes.

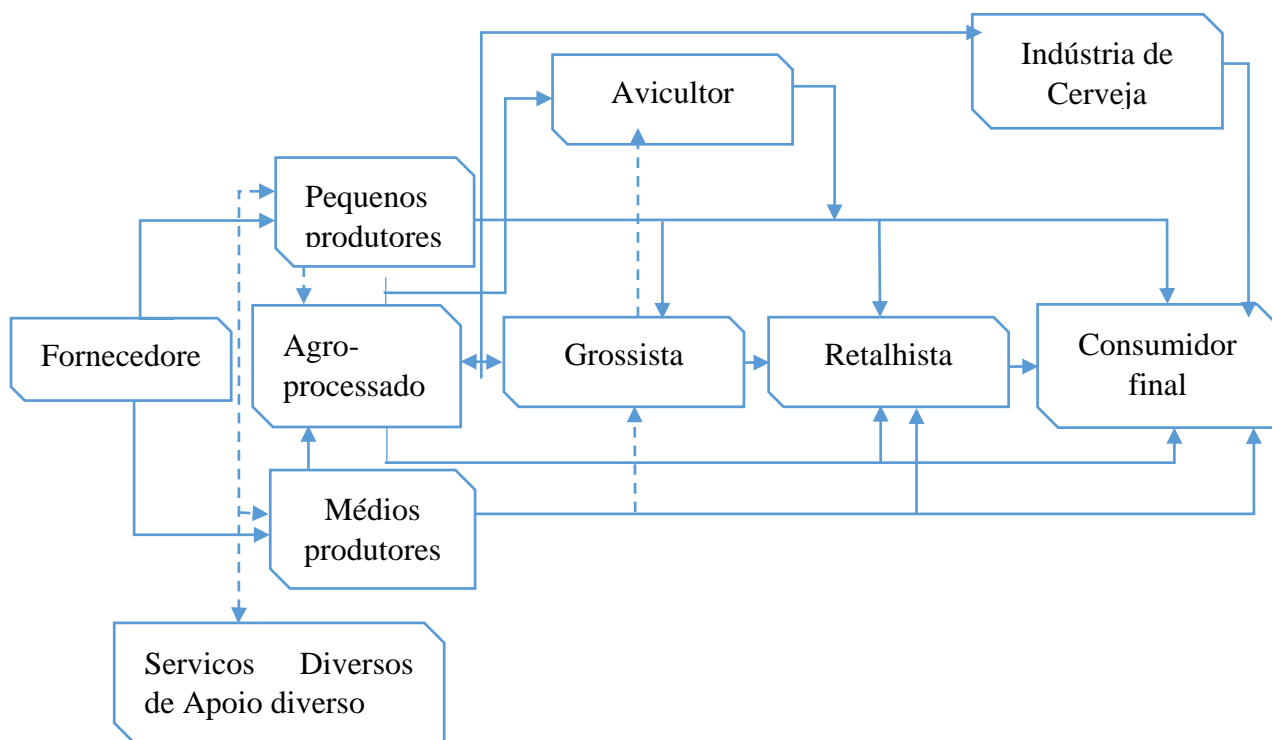
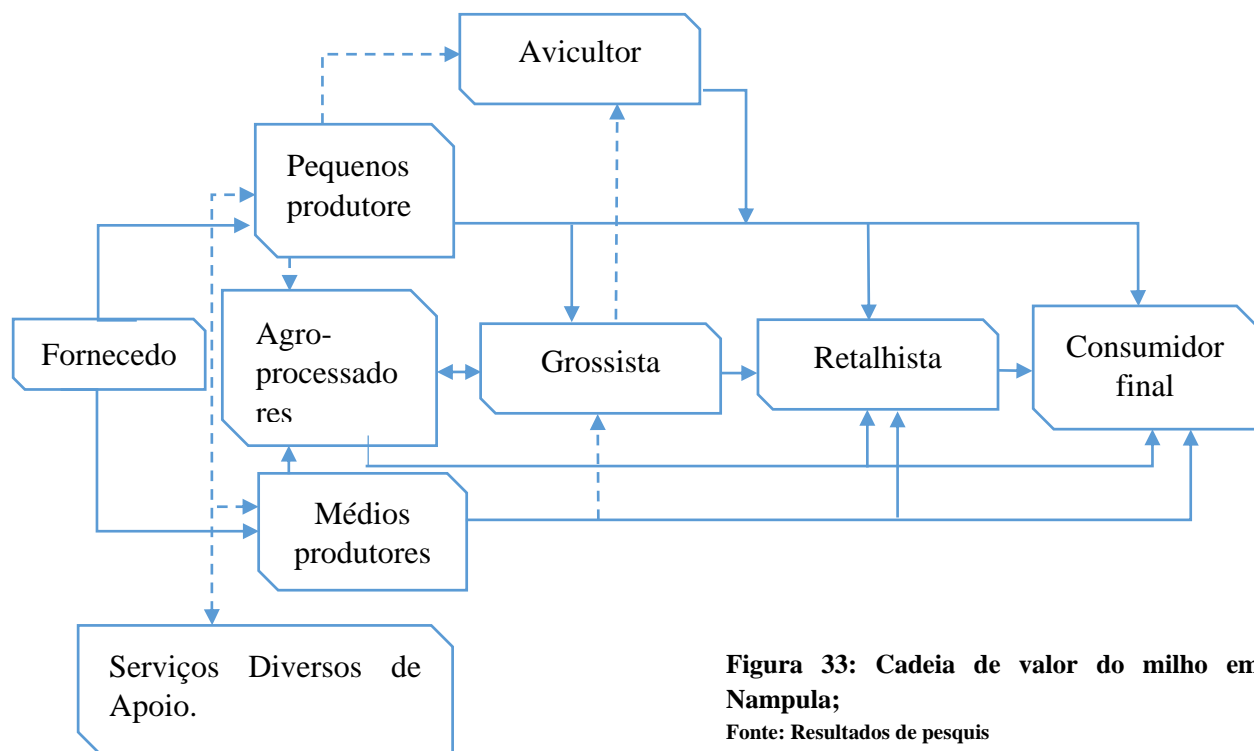
Pela realidade encontrada no terreno, é necessário implantar um sistema organizativo com carácter de integração e coordenação, em que os atores estarão bem identificados e em que cada um fará a parte que lhe cabe sem comprometer a continuidade das atividades na cadeia de

valor. Neste sentido, o primeiro ator é o Estado, que deve criar condições propícias para o desenvolvimento das atividades do agronegócio nos *clusters* já identificados, de acordo com o PEDSA (2011), a começar pela implantação dos sistemas de regadio, seguido de mais elementos que por inerência o Estado deve criar ou implantar.

5.6 Cadeia de Valor do Agronegócio do Milho e da Mandioca

Neste ponto procura-se analisar oportunidades ou segmentos de mercado potenciais que eventualmente existam na cadeia de valor do agronegócio do milho e da mandioca, com intuito de entender o relacionamento que se estabelece entre eles, descobrindo as fraquezas e pontos fortes nas suas articulações na cadeia de geração de valor.

A lógica da cadeia de valor pode ser entendida em relação aos limites dos operadores económicos, quer individuais, quer coletivos, onde está sempre presente a existência de elos que representam pontes que ligam as atividades de um operador com outro. Geralmente no final de cada etapa o produto desenvolvido apresenta-se com características diferentes das iniciais. A mudança das características é a essência da criação e transferência de valor. Porter (1989) embora considere que as atividades de valor são os elementos básicos para a obtenção de uma vantagem competitiva, refere que a cadeia de valor se configura num sistema de atividades interdependentes. A relação estabelecida entre cada atividade de valor ocorre por meio de elos dentro da cadeia. Assim, deve-se considerar que cada elo é o resultado das relações entre o modo como uma atividade cria valor e o custo ou o desempenho de outra atividade, configurando uma lógica de cadeia. O veículo de criação e transmissão da cadeia de valor reside nos canais de distribuição ou comercialização. No caso em estudo, os fluxos do agronegócio do milho e da mandioca traduzem-se como se apresenta nas Figuras 33 e 34, para o milho e para a mandioca, respetivamente.



Legenda:

<--> Relacionamento recíproco;
 — Relacionamento contínuo;

- - - Relacionamento ocasional;
 <==> Relacionamento recíproco.

A distribuição adequada dos produtos e serviços que uma empresa oferece aos seus clientes implica, dentro de uma lógica de competitividade, a permanente busca no sentido de diferenciação em relação aos seus concorrentes (Vasconcelos e Cyrino, 2000). Para Porter (1986), o valor é fonte de competitividade quando este é entendido e percebido pelo consumidor final.

Ulag (2003), propõe alguns indicadores explicativos sobre como os clientes percebem a criação de valor no relacionamento com os fornecedores. Neste contexto, aponta oito *itens* na criação de valor nos relacionamentos entre a empresa fornecedora e os seus clientes: (i) qualidade do produto, (ii) serviço de apoio, (iii) tempo para entrega, (iv) *know-how* de fornecedor, (v) tempo para venda, (vi) interação pessoal (vii) custos dos produtos ou preço, e (viii) custo dos processos.

Na base destes indicadores, o autor identifica a qualidade do produto como espinha dorsal do valor nos relacionamentos ao longo da cadeia, e como meio através do qual o produto atende às necessidades do cliente. Neste contexto, os aspetos principais da qualidade dos produtos são o desempenho, a confiabilidade e a consistência ao longo do tempo. O serviço de apoio aparece como a segunda dimensão mais importante, podendo o valor ser criado de duas formas: dando informação, e oferecendo atividades externas para complementar o produto. No que se refere às entregas, os fornecedores criam valor quando fazem as entregas em tempo útil, e quando aceitam fazer ajustes de varia ordem nas solicitações dos clientes. Os indicadores aqui mencionados são escassos no caso em análise .

As cadeias de valor do milho e da mandioca do caso em estudo, são caracterizadas por um percurso longo com muitos intermediários, cujo processo de transformação (criação de valor) das características dos produtos nos elos de ligação entre os agentes económicos é quase que inexistente, o que revela um fraco nível de desenvolvimento de forças produtivas na cadeia de valor. No agronegócio do milho e da mandioca, em particular, e em grande parte dos

produtos agrícolas, no geral, o relacionamento entre os intervenientes da cadeia caracterizam-se da seguinte forma:

1. Para os pequenos produtores de milho, os principais canais de distribuição são os Comerciantes Individuais/ Retalhistas e os Particulares/ Consumidores finais, seguidos dos Grossistas. Com valores inferiores surgem os Agro-processadores (Moageiras), seguidos dos Avicultores, ou outros produtores de animais, e finalmente a Indústria de Cervejas. Relativamente à mandioca, os principais canais de venda são os Particulares/ Consumidores finais e os Comerciantes Individuais/ Retalhistas. Com valores inferiores surgem os Grossistas, a Indústria de Cervejas e os Agro-processadores (Mogareiras), seguidos finalmente dos Avicultores e de outros produtores, conforme a Figura 35.

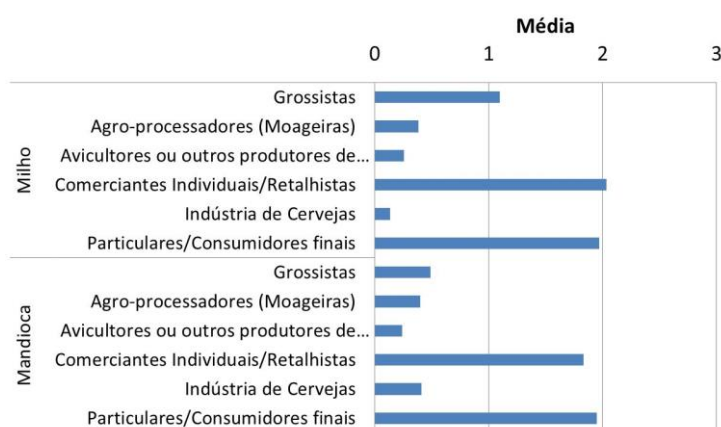


Figura 35: Principal canal de venda do milho e da mandioca dos pequenos produtores

Fonte: Resultados da pesquisa

Neste sentido, verifica-se que existem muitos elos da cadeia, havendo uma passagem do produto por diferentes intervenientes, desde ao produtor até ao consumidor final, sem que em nenhum momento ocorra transformação física ou acréscimo do valor.

2. Em relação aos médios produtores de milho, os principais canais de venda são os Comerciantes Individuais/ Retalhistas, seguidos de Particulares/ Consumidores finais, e depois de Grossistas. Com valores inferiores surgem os Agro-processadores (Moageiras), seguidos dos Avicultores ou outros produtores de animais, não sendo indicada a Indústria de Cervejas.

Relativamente à mandioca, os principais canais de venda dos médios produtores são os Comerciantes Individuais/ Retalhistas, seguidos de Particulares/ Consumidores finais, não sendo indicados Grossistas, Agro-processadores (Moageiras), Avicultores ou outros produtores de animais e Indústria de Cervejas Figura 36.

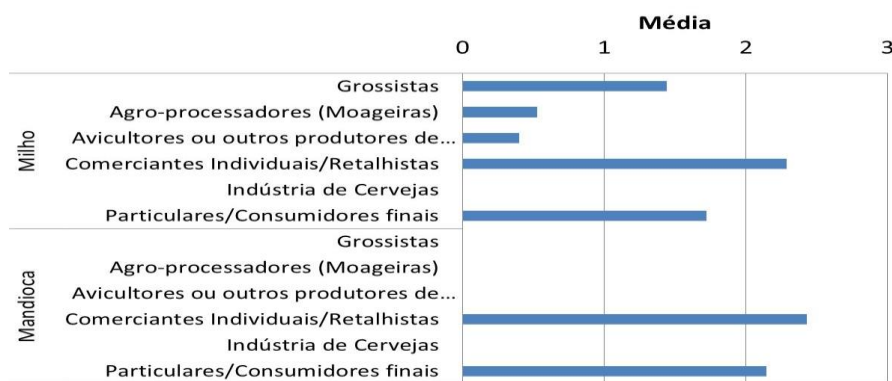


Figura 36: Principal canal de venda do milho e da mandioca dos médios produtores

Fonte: Resultado de pesquisa

3.No que refere a subamostra dos Agro-processadores, e relativamente ao milho, os principais canais de venda são os Comerciantes Individuais/ Retalhistas e Particulares/ Consumidores finais, e depois Grossistas, seguidos de Avicultores ou outros produtores de animais, não sendo indicadas as Panificadoras e a Indústria de Cervejas. Para a mandioca, os principais canais de venda são os Grossistas e a Indústria de Cervejas, seguidos de Comerciantes Individuais/ Retalhistas, e depois de Particulares/ Consumidores finais, e ainda Avicultores ou outros produtores de animais, não sendo indicadas as Panificadoras, Figura 37.

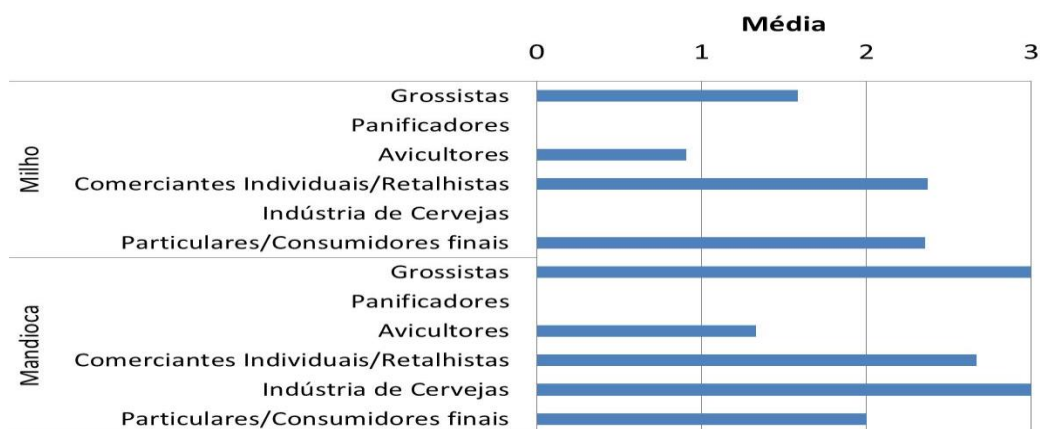


Figura 37: Principal canal de venda do milho e da mandioca dos agro-processadores

Fonte: Resultados de Pesquisa

4. Na subamostra dos Comerciantes, relativamente ao milho, os principais canais de venda são os Comerciantes Individuais/ Retalhistas e os Particulares/ Consumidores finais, e depois os Agro-processadores (Moageiras) e Grossistas, seguidos de Avicultores ou outros produtores de animais, não sendo indicada a Indústria de Cervejas. Para a mandioca os principais canais de venda são os Particulares/ Consumidores finais, Indústria de Cervejas e Comerciantes Individuais/ Retalhistas, seguidos de Grossistas, de Agro-processadores (Moageiras) e Avicultores ou outros produtores de animais, Figura 38

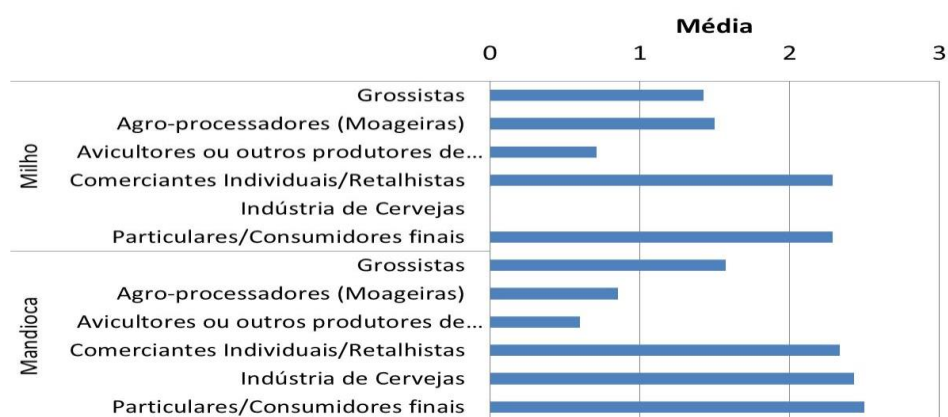


Figura 38: Principal canal de venda do milho e da mandioca do comerciantes

Fonte: Resultados de Pesquisa

A tabela abaixo resume e retrata a imperfeição das cadeias de valor do milho e da mandioca. Dos 11 potenciais segmentos que deviam ser centros de criação de valor, apenas quatro é que se verificam, mas ainda em moldes tradicionais, com pouca inovação e carentes de processos de transformação para o incremento da dinâmica da cadeia do valor.

Tabela 20: Mercados potenciais e existentes

MERCADOS POTENCIAIS E EXISTENTES	Situação Atual do Mercado	
	MILHO	MANDIOCA
1. Mercado Grossista de compra e venda de produtos não processados	Verificou-se	Verificou-se
2. Mercado Retalhistas de compra e venda de produtos não processados	Verificou-se	Verificou-se
3. Redes de moageiros de pequena escala (caseiras)	Verificou-se, mas não cobre a procura	Verificou-se, mas não cobre a procura
4. Processamento inicial e conservação em silos nos locais de produção.	Não se verificou	Não se verificou
5. Rede de Indústrias Mogareiras de grande escala (Industriais), próximo dos locais de produção	Verificou-se com pouca intensidade	Não se verificou
6. Indústria de Panificação	Não se verificou	Não se verificou
7. Indústria de Cervejas	Não se verificou	Verificou-se com pouca intensidade ou em alguns casos
8. Indústrias de Pastelarias	Não se verificou	Não se verificou
9. Indústria Hoteleira	Não se verificou	Não se verificou
10. Indústria Aviação	Verificou-se em alguns casos	Não se verificou
11. Mercado Externo (exportação)	Não se verificou	Não se verificou

Fonte: Resultados de pesquisa

Nesta pesquisa também não se verificou a prática de exportação do milho e da mandioca, embora existam estudos que fazem referência à exportação do milho. Talvez não se exporte porque a província de Nampula não faz fronteira com nenhum país. Jasse (2013), por exemplo, num estudo realizado em Sofala constatou que nem todo o milho produzido em Moçambique fica dentro das fronteiras. Uma parte é exportada (formal ou informalmente) para os países vizinhos, como a Zâmbia, Zimbábue, ou Malawi (que absorve 98% das exportações de milho).

Para Salegua, *et al.* (2012), existem quatro principais canais de comercialização da mandioca no norte de Moçambique, designadamente; produtores para autoconsumo, produtores que vendem a mandioca aos comerciantes ambulantes, produtores que vendem mandioca seca a comerciantes ambulantes, os quais vendem aos armazenistas e, em fase experimental, a indústria de cervejas, panificadoras e fábricas de bio etanol. Grande parte destes resultados é confirmada nesta pesquisa.

5.7 Impacto Alimentar e Económico aos Pequenos e Médios Produtores

A carência alimentar é um dos indicadores da pobreza. Segundo Sachs (2005), o fim da pobreza e fome extremas passa por acabar com a luta diária de sobrevivência, fazendo com que todas as pessoas usufruam de níveis básicos de nutrição, saúde, água e saneamento, alojamento e outras condições mínimas de sobrevivência. Neste estudo um dos objetivos foi a análise do impacto socioeconómico do agronegócio do milho e da mandioca, particularmente no combate à fome e à pobreza, bem como na promoção do bem-estar social dos pequenos e médios produtores. Os resultados indicam que:

- a) De acordo com os pequenos produtores, o milho produzido permite alimentar a família, em média, durante 7,0 meses, enquanto a mandioca produzida permite alimentar a família, em média, durante 7,6 meses; relativamente a outros produtos, estes permite alimentar a família, em média, durante 5,4 meses.

Tabela 21: Impacto Alimentar aos Pequenos Produtores

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação	Mínimo	Máximo
Durante o ano quantos meses alimenta a sua família com base no milho proveniente da sua produção?	144	7,03	3,35	48%	1	12
Durante o ano quantos meses alimenta a sua família com base na mandioca proveniente da sua produção?	118	7,61	3,90	51%	1	12
Quantos meses pode alimentar a sua família recorrendo a outros produtos que produz que não sejam o milho e a mandioca?	136	5,37	3,42	64%	1	12

Fonte: Resultados de pesquisa

- b) De acordo com os médios produtores, o milho produzido permite alimentar a família, em média, durante 6,5 meses; a mandioca produzida permite alimentar a família, em média, durante 6,7 meses; relativamente a outros produtos produzidos, estes permitem alimentar a família, em média, durante 4,4 meses.

Tabela 22: Impacto Alimentar aos Médios Produtores

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação	Mínimo	Máximo
Durante o ano quantos meses alimenta a sua família com base no milho proveniente da sua produção?	14	6,50	2,56	39%	2	12
Durante o ano quantos meses alimenta a sua família com base na mandioca proveniente da sua produção?	18	6,72	3,08	46%	1	12
Quantos meses pode alimentar a sua família recorrendo a outros produtos que produz que não sejam o milho e a mandioca?	21	4,43	1,99	45%	2	9

Fonte: Resultados de pesquisa

Esta pesquisa, bem como outros estudos realizados neste campo, chegam à mesma conclusão que o milho e a mandioca são produtos muito importantes no regime alimentar no meio rural, e de capital importância para a segurança alimentar em Moçambique, em geral, e para a zona Norte do país, em particular. Em Moçambique, a mandioca é a cultura alimentar mais importante depois do milho. Mais de 50% da população da região Norte do país tem a mandioca como cultura básica e de segurança alimentar (Zacarias *et al.*, 2010). Para Salegua *et al.* (2012), o maior destaque da mandioca na segurança alimentar deve-se ao facto de ser tolerante à seca, de ser produzida com baixo custo de insumos, e de apresentar flexibilidade no plantio e colheita.

Esta pesquisa confirma os resultados dos estudos acima referidos, e adiciona alguns indicadores elucidadores. Os dados indicam que os pequenos e médios produtores gozam de alguma autossuficiência alimentar, com base no milho e na mandioca. Nos anos em que a colheita é bem sucedida, quando as condições climáticas o permitem, o milho e a mandioca são também produtos de rendimento, porque mesmo produzindo em sequeiro os produtores conseguem ter stocks de produção para venda. Quanto ao impacto económico o estudo reteve os seguintes resultados:

a) A campanha agrícola 2014/2015 foi bem-sucedida, e permitiu dar receitas médias significativas aos pequenos e médios produtores, que a Tabela 27 apresenta.

Tabela 23: Vendas medias de pequenos e médios produtores 2014/2015

Produtores	Receita media do milho por produtor/ano (MNZ)	Receita media da mandioca por produtor/ano (MZN)
Pequenos produtores	5,136.58	3,013.27
Medios produtores	68,732.41	41,213.45

Fonte: Resultados de pesquisa

Os resultados mostram que o milho e a mandioca servem como produtos para garantir a segurança alimentar e ao mesmo tempo como produtos de rendimento, cujas cadeias de valor uma vez desenvolvidas podem contribuir de forma sustentável para o combate da fome e da pobreza no meio rural. Certamente que quando estruturado, o agronegócio do milho e da mandioca poderá ser económica e socialmente viável em pé de igualdade com outros produtos de rendimento tradicionalmente produzidos em Moçambique, como o algodão, a castanha do caju, o tabaco, ou a cana de açúcar. Os resultados validam claramente a hipótese verdadeira do presente estudo, segundo a qual o agronegócio, no geral, e o do milho e da mandioca, em particular, é um dos pilares dinamizadores que contribui para o desenvolvimento da agricultura, sendo uma chave fundamental para o crescimento económico e para o desenvolvimento social do país, nomeadamente para a redução da pobreza e da fome no meio rural.

- b) Procurando consolidar a informação sobre a avaliação do impacto económico e social do milho e da mandioca, a Direção Provincial de Agricultura e Segurança Alimentar de Nampula (DPASA,2015) forneceu informações que permitem visualizar a tendência da produção e produtividade, bem como os ganhos médios dos pequenos e médios produtores em situações de produção em sequeiro e com pouca assistência técnica e tecnológica, comparando com outro cenário de produção em regadio e com assistência técnica e tecnológica (Tabela 24).

Tabela 24: Resultado da exploração de pequeno e médio produtores

Produtor	DESCRIÇÃO	Sistema Sequeiro		Com Regadio	
		Milho	Mandioca	Milho	Mandioca
Pequeno	Area cultivada (ha)	1.0	1.0	1.0	1.0
	Produtividade/ha (kg)	900.0	3,000.0	3,500.0	18,000.0
	Producao total (Kg)	900.0	3,000.0	3,500.0	18,000.0
	Excedente (depois de auto-Consumo) MZN	700.0	1,995.0	4,900.0	12,600.0
Medio	Area cultivada (ha)	1.0	1.0	1.0	1.0
	Produtividade/ha (kg)	900.0	3,000.0	5,000.0	20,000.0
	Producao total (Kg)	900.0	3,000.0	5,000.0	20,000.0
	Margem (MZN)	3,780.0	6,300.0	18,000.0	36,000.0

Fonte: DPASA(2015)

Estes resultados validam mais uma vez a hipótese verdadeira da presente pesquisa, confirmando que o agronegócio do milho e da mandioca é incontornável para o desenvolvimento da agricultura, e é chave fundamental para o crescimento económico e o desenvolvimento social, e na redução da pobreza e da fome no meio rural.

Os resultados indicam que o agronegócio, se devidamente estruturado, pode ser de capital importância para fazer face à pobreza e à fome no meio rural. Segundo TIA (2007), as famílias rurais com maiores rendimentos per capita conseguem grande parte dos seus rendimentos em dinheiro através da venda de culturas de rendimento, particularmente algodão e caju, na zona Norte do país. Esta constatação reconfirma mais uma vez a grande importância do agronegócio na vida da população do meio rural. A pesquisa efetuada mostra que, com os investimentos e as mudanças necessárias, o milho e a mandioca podem contribuir fortemente para a melhoria da situação dos pequenos e médios agricultores.

6 CONCLUSÕES, CONTRIBUIÇÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

6.1 Conclusões

Nesta pesquisa um dos objetivos específicos consiste em caracterizar pequenos e médios produtores, e analisar a capacidade e a assistência técnicas, apoio financeiro e formação que estes têm ou recebem de terceiros para prossecução das suas atividades. Nesta perspectiva, concluiu-se que o pequeno e o médio produtores são determinantes para o desenvolvimento do agronegócio no país, uma vez que são detentores de 99% de explorações agrícolas e fornecedores quase que exclusivos ao mercado de produtos agrícolas. Esta constatação permite aferir que em qualquer iniciativa tendente a dinamizar a atividade do agronegócio estes subgrupos são incontornáveis, devendo-lhes ser prestada assistência técnica, formativa e informativa.

No entanto, apesar de serem estratos importantes deste setor, os agricultores deparam-se com ineficiência e ineficácia nos resultados da produção devido a vários fatores. Para além de falta de financiamento ao setor agrícola, a inexistência de infraestruturas de regadio, de conservação e de agro processamento, afiguram-se como as primeiras preocupações com que os pequenos e médios produtores se deparam, seguindo-se questões relacionadas com a falta de equipamentos e máquinas agrícolas para os produtores poderem produzir, a ausência quase total de conhecimentos técnicos e de tecnologia para o manejo agrícola, o armazenamento, conservação e processamento dos produtos, e a incapacidade técnica dos serviços públicos de extensão, que são escassos.

De acordo com os objetivos específicos alinhados nesta pesquisa, analisaram-se e avaliaram-se as percepções dos vários estratos (pequenos produtores; médios produtores; agro processadores; comerciantes e dirigentes, técnicos e outros) de operadores do setor, numa

perspectiva de avaliação do ambiente do agronegócio que se vive no momento presente, no futuro e a possibilidade de mudar.

No que diz respeito ao momento presente, o posicionamento dos inquiridos conclui que o ambiente do agronegócio é incipiente na medida em que (i) não se observa uma sucessão de operações de transformações separadamente identificáveis, mas ligadas entre si pelas técnicas de produção, (ii) verifica-se ausência total de um conjunto de relações comerciais e financeiras que se formam entre os distintos estados da transformação dos produtos e (iii) carece de um conjunto de ações económicas que garantam as articulações entre as atividades. É por estes motivos que dos 11 potenciais centros para criação e transferência de valor no agronegócio do milho e da mandioca funcionam apenas 4 na base de transações de produtos, sem sofrer transformações na sua forma física. Por isso, a situação atual do agronegócio é descrita como bastante crítica.

Relativamente ao futuro, os operadores exigem uma mudança radical na condução das variáveis críticas para favorecer o bom ambiente do agronegócio, com maior incidência para as questões relacionadas com as infraestruturas, mecanização agrícola, transferência de tecnologias adaptáveis as condições reais, bem como na formação do capital humano. Neste aspeto o Estado deve tomar a dianteira, conforme postula o artigo 103 da Constituição da República de Moçambique.

No que concerne à possibilidade de mudar, os atores são cautelosos. Contudo, os cinco grupos afirmam de forma peremptória a necessidade de promover o agronegócio, diversificando-o e passando a incorporar cada vez mais inovações, de produtos e de processos.

A avaliação do impacto económico e social do milho e da mandioca nos pequenos e médios produtores foi um dos objetivos específicos na pesquisa, e os resultados indicam nitidamente que o milho e a mandioca são económica e socialmente importantes para os pequenos e médios

produtores e são produtos muito importantes para o agronegócio em Moçambique, por isso é urgente melhorar o desempenho dos fatores e variáveis identificados como entraves do ambiente do agronegócio no país, devendo ser uma prioridade nacional.

Conclui-se que os resultados validam a hipótese verdadeira (**H0**), da pesquisa segundo a qual o agronegócio em geral, e o do milho e da mandioca em particular, é um dos pilares dinamizadores que contribui para o desenvolvimento da agricultura e um dos instrumentos fundamentais para a redução da pobreza e da fome no meio rural.

6.2 Sugestões sobre medidas a tomar para o sucesso do agronegócio

Transcorridas todas as etapas de análise, através das quais foi avaliada a capacidade técnica dos pequenos e médios produtores, seguida de uma descrição detalhada da perceção dos vários subgrupos intervenientes no ambiente do agronegócio do milho e da mandioca, bem como a identificação e análise das variáveis que se assumem como cruciais para a atividade agrícola, passando ainda pela análise do impacto que o milho e a mandioca representam a nível sócio-económico para os pequenos e médios produtores, pode concluir-se que os resultados obtidos apontam como medidas para o sucesso do ambiente do agronegócio o melhoramento das várias variáveis integrantes em cada um dos seis fatores interdependentes identificados anteriormente, nomeadamente:

1. Factor 1- Cadeia de Valor;
2. Factor 2 -Intervenção e Regulação do Estado;
3. Factor 3 – Assistência Técnica e Parcerias;
4. Factor 4 – Financiamento e Fornecedores;
5. Factor 5 – Acesso a Equipamento e Transporte e;
6. Factor 6 - Mercado e Procura.

Para o Factor1- Cadeia de valor destaca-se, entre outras prioridades, a necessidade de implantação de unidades agroindustriais, proporcionar aos produtores sementes de qualidade, garantindo assim a qualidade dos produtos finais, dotar as zonas de produção de capacidade de armazenamento e conservação, apostando na construção de silos, garantir a existência de um bom ambiente de fornecimento de fatores agrícolas, promover o fomento agrícola através de parcerias privadas, enquadrando os produtos em fileiras ou redes de comercialização, promover e apostar na inovação, e respeitar o meio ambiente durante o processo de produção, tendo em vista a sustentabilidade dos sistemas.

A Tabela 25 apresenta o leque de variáveis consideradas das mais críticas a melhorar para que o Factor 1 - Cadeia de valor seja efetivamente garante de um bom ambiente do agronegócio do milho e da mandioca, em particular, e de outros produtos agrícolas, em geral.

Tabela 25: Variáveis Críticas da Cadeia de Valor.

Fator 1 - Cadeia de Valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. As condições de processamento na fase inicial para o milho e mandioca 2. A qualidade como fator que influencia a colocação no mercado do milho e da mandioca produzidos. 3. As condições de armazenamento/conservação para o milho e mandioca. 4. A qualidade da semente fornecida do milho e da mandioca. 5. O acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para o milho e mandioca. 6. O fornecimento de adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos de acordo com as necessidades. 7. A existência de grandes empresas privadas que se dediquem ao fomento do milho e da mandioca nos pequenos e médios produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. 8. A existência de unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. 9. A existência no mercado de empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. 10. O enquadramento dos produtores numa fileira ou rede que garanta a venda dos excedentes agrícolas. 11. O incentivo à inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. 12. O estabelecimento de parcerias de negócios com agentes económicos que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. 13. Os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.
---------------------------	--

Fonte: Resultados de pesquisa

O Factor 2 – Intervenção e regulação do Estado, com nove variáveis mais críticas, tratou de investigar os elementos que o Estado deve acautelar para o sucesso do agronegócio do milho e da mandioca, bem como de outras culturas agrícolas em Nampula, e em todo o país.

Os resultados indicam que o agronegócio em Moçambique não poderá ter os efeitos desejados se não houver uma forte intervenção do Estado, percebida em duas componentes: (i) A primeira componente de intervenção do Estado deve consistir prioritariamente nas infraestruturas, como a implantação de sistemas de regadio nas zonas de produção, direccionar a rede eléctrica para as zonas de produção, e criar condições de transitabilidade rodoviária para as zonas de produção. (ii) A segunda componente de intervenção do Estado deve consistir na aplicação ou adoção e fiscalização de legislação que permita criar um bom ambiente do agronegócio em prol do desenvolvimento dos pequenos e médios produtores. O pacote legislativo deve incluir incentivos fiscais para a agricultura e a criação dum regime preferencial de financiamento ao sector do agronegócio. A tabela 26 faz um resumo com os aspetos mais importantes para os quais o Estado deve ser chamado a intervir diretamente com despesas públicas ou por via de leis e regulação. É de referir que os inquiridos, bem como os participantes em trabalho de *focus groups* desvalorizam os numeros 9 e 10 da tabela porque segundo eles os DUATs, uma vez que têm tempo indeterminado de uso, são suficientes e não precisa de privatizar a terra, para atrair o financiamento e para preservação da qualidade do solo.

Tabela 26: Variáveis Críticas de Intervenção e Regulação do Estado.

Fator 2 – Intervenção e Regulação do Estado	<ol style="list-style-type: none"> 1. As infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. 2. A transitabilidade de vias de acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). 3. A tramitação fácil do processo para aquisição dos DUATs. 4. A oferta adequada de apoio técnico dos serviços de extensão publica. 5. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram. 6. A fiscalização dos megaprojectos agrários, por parte do Estado, para estes não usurparem terras aos pequenos e médios produtores agrícolas.. 7. O cumprimento da lei de terras, para os megaprojectos agrários não prejudicarem os pequenos e médios produtores. 8. A importância de megaprojetos agrários na dinamização da agricultura como instrumentos de fomento, ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. 9. A privatização da terra como factor na facilitação do financiamento bancário, porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. 10. A privatização da terra como factor que pode contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.
---	---

Fonte: Resultados de pesquisa

O Factor 3 – Assistência Técnica e Parcerias, com sete variáveis críticas, apurou os elementos predominantes a estabelecer no apoio e parcerias de ganhos mútuos, no sentido de impulsionar a atividade do agronegócio. Neste contexto, os resultados evidenciaram a importância do apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos e privados de extensão, a necessidade de formação e treinamento permanente dos produtores, a mobilização e organização dos produtores em associações ou cooperativas, a mitigação de conflitos de terra e a necessidade de estabelecimento de parcerias para ganhos recíprocos. A tabela 27 apresenta a síntese das variáveis mais críticas do Fator 3 a ter em conta.

Tabela 27: Variáveis Críticas de Assistência Técnica e Parcerias.

<p>Fator 3 – Assistência Técnica e Parcerias</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. A oferta de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). 2. As iniciativas privadas na formação e treinamento do pequeno e médios produtores. 3. A organização do pequeno e médios produtores em associações ou em cooperativas. 4. A gestão de terras e uso de terras evitando conflitos entre os pequenos e médios produtores e os grandes projetos agrícolas. 5. As relações de ganhos win-win com os parceiros, fator que consolida a confiança recíproca. 6. A interação interpessoal do pequeno e médios produtores com parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.
--	--

Fonte: Resultados de pesquisa

O Factor 4 – Financiamento e Fornecedores integram as variáveis de índole financeira, de relacionamento entre os agentes económicos e de cooperação. Neste âmbito, o financiamento bancário com juros abonatórios é visto como um dos elementos que deve impulsionar um bom ambiente do agronegócio, sobretudo para grupos vulneráveis como os pequenos produtores. Um bom relacionamento entre o fornecedor de insumos e outros fatores de produção e o produtor surge também como uma das variáveis a ter em conta com vista a garantir o sucesso da atividade agrícola. A tabela 28 resume as variáveis que complementam os outros já mencionados noutros fatores, sem os quais a integração dos pequenos e médios produtores no ambiente do agronegócio competitivo poderá redundar no fracasso.

Tabela 28: Variáveis Críticas de Financiamento e Fornecedores

Fator 4 - Apoio económico e fornecedores	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uma oferta diversa de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. 2. As taxas de juro para a prossecução das atividades agrícolas. 3. A atitude dos fornecedores de fatores de produção e de apoio técnico para suporte à agricultura. 4. Os fornecedores de equipamentos de produção e de apoio técnico pós-venda para manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. 5. O processo de entrega dos produtos finais do milho e da mandioca aos compradores.
--	--

Fonte: Resultados de pesquisa

O Factor 5 – Acesso a Equipamentos e Transportes, complementando os outros fatores, enfatiza a necessidade de mecanização da produção agrícola e privilegia a necessidade de os produtores terem acesso a equipamento de produção, e ao mesmo tempo terem maior mobilidade para efetuarem as suas operações. A tabela 29 destaca os elementos críticos que integram este fator.

Tabela 29: Variáveis Críticas de Acesso a Equipamentos e Transportes

Fator 5 - Equipamentos e Transportes	<ol style="list-style-type: none"> 1. O grau de intervenção da propriedade privada dos equipamentos do pequeno e médios produtores. 2. O grau de intervenção da propriedade de terceiros no processo de produção do pequeno e médios produtores. 3. O transporte para escoamento de produtos agrícolas do pequeno e médios produtores.
--------------------------------------	---

Fonte: Resultados de pesquisa

Finalmente, o Factor 6 - Mercado e Procura, está a jusante de todo o processo da criação e transmissão de valor na cadeia do agronegócio, destacando elementos necessários para ter e reter os segmentos de consumidores e facilitando a diferenciação que pode ser oferecida aos clientes através de canais de distribuição que permitam alcançar vantagens competitivas. A tabela 30 destaca as variáveis a ter em conta no desenvolvimento deste fator.

Tabela 30: Variáveis Críticas sobre Mercado e Procura

Fator 6 - Mercado e Procura	<ol style="list-style-type: none"> 1. A informação sobre os preços do mercado. 2. A procura do milho no mercado durante o ano. 3. A procura da mandioca no mercado durante o ano. 4. As alternativas de escolha de mercados para a venda do milho. 5. As alternativas de escolha de mercado para a venda da mandioca.
-----------------------------	--

Fonte: Resultados de pesquisa

6.3 Sugestão de um modelo para o agronegócio em Moçambique

As falhas identificadas, no ambiente do agronegócio, devem ser sanadas através de um processo sistémico para corrigir os fatores e variáveis críticos arrolados. Portanto, impõe-se à necessidade de encontrar um modelo que permita que o agronegócio seja um dos pilares dinamizadores para o desenvolvimento da agricultura, e sirva também como chave para a redução da pobreza e da fome no meio rural moçambicano. A agricultura, nas condições em que é atualmente feita em Moçambique, não é competitiva, mas não pode ser ignorada porque é um setor que acolhe grande parte da população e como tal precisa de maior atenção com vista a imprimir uma nova dinâmica.

Nesta situação prioritária como esta, o Estado deve assumir um papel desenvolvimentista, até que proporcione à agricultura uma capacidade competitiva. Cabe ao Estado coordenar um setor não competitivo mas fundamental para grande parte da população, realizar uma política macroeconómica ativa, promover a diminuição das desigualdades económicas e proteger o meio ambiente de todas atividades que o mercado pode realizar (Bresser-Pereira, 2016). O Estado deve promover a expansão do setor, captando e orientando recursos financeiros e promovendo investimentos diretos naqueles setores em que a iniciativa privada for insuficiente (Fonseca, 2015). Nesta perspetiva, o desenvolvimento do agronegócio em Moçambique deve-se guiar pelos modelos que assentam em teorias de estados desenvolvimentistas, decorrentes de ideias estruturalistas, Keynesianas e institucionalistas.

Algumas das ideias estruturalistas apontam a necessidade do Estado promover projetos nacionais de desenvolvimento, bem como a necessidade de coordenação das decisões de investimento., Entre as ideias keynesianas encontram-se aquelas que orientam o Estado a ter uma intervenção no mercado como forma de contribuir para a superação das situações de fracasso dos mercados, por exemplo através da criação de mercados quando estes não existem

ou são deficientes, intervir na combinação dos mecanismos de coordenação (instituições, política económica e sistemas de preços), e criar um ambiente estável e favorável ao investimento. Por último, as ideias institucionalistas, que propõem que o Estado dê maior importância à estrutura institucional e à coordenação institucional, encarando o mercado como uma estrutura institucional, e os arranjos institucionais como mecanismos para organizar e dinamizar o funcionamento dos mercados.

A interação do estado desenvolvimentista do século XX com as elites industriais deu a estas últimas um motivo para se tornarem uma classe coletivamente mais importante. O estado desenvolvimentista do Século XXI deve repetir isso com uma amostra muito maior da sociedade. O valor de um projeto não pode ser avaliado com base numa medida tecnocrática simplista, como a taxa de retorno sobre o investimento ou a participação do mercado projetado. A utilidade de um projeto público depende de saber quão bem os seus resultados correspondem à preferência coletiva das comunidades atendidas (Evans, 2004). Para a realidade do agronegócio em Moçambique, ainda desprovido de infraestruturas públicas para uma agricultura moderna, deve crescer o espírito de uma forte intervenção do Estado na criação de infraestruturas que permitam ter uma agricultura competitiva e um ambiente sólido do agronegócio.

Sugere-se assim que se desenvolva a atividade do agronegócio em Moçambique com base num modelo Desenvolvimentista de Integração e Coordenação Vertical. O “desenvolvimentista” significa que o Estado se coloca na posição dianteira na criação ou implantação, nas zonas de produção, de infraestruturas públicas para a prática de uma agricultura economicamente sustentável e uma legislação flexível e promotora de um clima saudável para o agronegócio.

Criadas as condições necessárias com base no princípio desenvolvimentista do Estado, o modelo complementa-se com o processo de integração e coordenação vertical, apostando na transformação da baixa renda da agricultura rural em agricultura comercial e competitiva, para que efetivamente o agronegócio em Moçambique seja um dos pilares para o combate da fome e da pobreza no meio rural. A Integração e Coordenação Vertical significam a existência de instituições âncoras que se dedicam a "puxar" a atividade do agronegócio dos produtores locais numa base contratual. Em termos operacionais o modelo funcionará nos seguintes moldes:

- a. O Estado deve identificar em cada distrito uma área onde pode instalar o sistema de regadio e ceder esta área aos produtores na base de DUATs;
- b. Os pequenos e médios produtores organizados individualmente ou em associações ou em cooperativas serão detentores das parcelas de terra dentro dos regadios;
- c. Os produtores enquadrados sob regime de Integração e Coordenação ocupar-se-ão exclusivamente com a produção, deixando a matéria da logística, mercado e *marketing* para as instituições âncora;
- d. As instituições âncora podem ser instituições público-privadas e empresas privadas que tenham capacidade de atuação no mercado, conforme os casos;
- e. As instituições âncora serão responsáveis pelo fornecimento de todos os serviços de apoio, tais como: fornecimento de fertilizantes, alocação de equipamentos aos produtores que não os possuem, formação e treinamento aos produtores, promoção da qualidade da produção, compra e transporte dos produtos aos produtores, armazenamento e conservação, agroprocessamento e posterior distribuição nas fases subsequentes;
- f. O papel das instituições âncora é criar valor para os seus parceiros, definir regras, e construir capacidades, ao mesmo tempo que estabelece e estrutura uma estratégia da rede do agronegócio;

g. Finalmente, as instituições âncora garantem o fornecimento dos mercados abastecedores dos grandes centros urbanos, fazendo chegar o produto agrícola aos consumidores em ótimas condições fitossanitárias e a um preço competitivo.

Para Buranello (2009), o aspeto mais importante do contrato de integração e coordenação agrícolas, consiste na criação das sinergias que trazem para os produtores rurais, que trabalham nas suas próprias terras, permitindo encontrar soluções de dinâmica para superarem a pobreza rural, configurando-se assim uma passagem da agricultura de baixa renda para uma agricultura comercial sustentável que cada vez mais se impõe no mercado. Conseguem-se assim uma rápida integração no mercado, crescimento económico, inovação tecnológica, ao mesmo tempo que protege os direitos e a autonomia do produtor sob regime de integração e coordenação. Adicionalmente, e para além das vantagens específicas de cada parte, a integração e coordenação desempenham o importante papel de instrumento de organização do mercado de produtos agrícolas, regulando a oferta de matérias-primas de acordo com as exigências da indústria e do consumidor final. Torna-se assim uma alternativa entre as regras do livre mercado e a rigidez da economia planificada. Este é o modelo que mais se aconselha para Moçambique, tendo em vista uma saída da pobreza da população do meio rural.

A Figura 39 que se segue retrata o resumo de *layout* do modelo Desenvolvimentista de Integração e de Coordenação Vertical que se propõe:

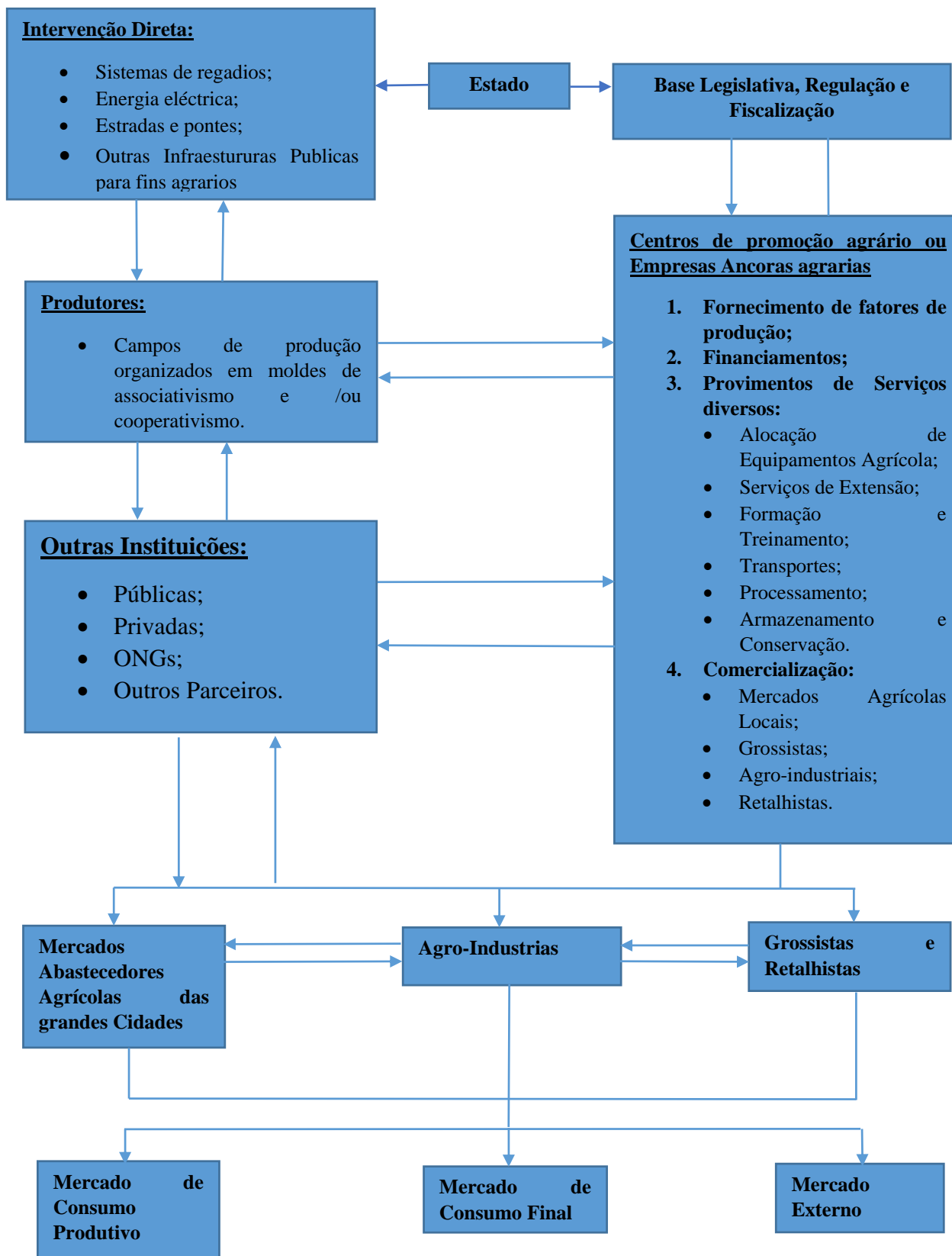


Figura 39: Modelo Desenvolvimentista de Integração e de Coordenação Vertical.

Fonte: resultado de pesquisa

Está claro que com as infraestruturas públicas agrárias de base previamente implantadas pelo Estado ficam criadas condições de uma atuação conjunta e sincronizada entre os agentes económicos interessados no agronegócio, promovendo a confiança recíproca entre os atores em toda a cadeia de valor. A confiança promove as bases para o estabelecimento de compromissos entre os parceiros, fortificando o espírito de cooperação. No entendimento de Walter *et al.* (2001), as parcerias inter-organizacionais visam algum tipo de retorno, e por isso opera-se com vista a ter compensação dos esforços envolvidos nos relacionamentos. A compensação é o resultado do próprio relacionamento, que cria valor de forma direta ao expandir o volume das transações e o lucro dos agentes económicos envolvidos na parceria. O modelo proposto enquadra-se, assim, fielmente, para o desenvolvimento dos *clusters* que o MINAG (2011) define como áreas pioneiras para o desenvolvimento do agronegócio em Moçambique.

6.4 Considerações finais

A agricultura moçambicana é profundamente de subsistência, dominada por pequenos produtores. Por esta razão, a subamostra de médios produtores que foi possível obter é muito reduzida. Não foi pela metodologia usada, mas porque não existem muitos médios produtores de acordo com o classificador em vigor no país. O caso flagrante é o distrito de Nacala-a-Velha, onde não se registou nenhum médio produtor.

Em termos prospetivos, ou estratégicos, os resultados desta pesquisa fortalecem e fornecem mais material ao PEDSA (2010), através do qual o Estado pode apostar na promoção do agronegócio como uma das saídas para a transformação da agricultura de subsistência em agricultura comercial, competitiva e sustentável no país.

Os resultados validam a hipótese de que o agronegócio, em geral, e a produção do milho e da mandioca, em particular, é um dos pilares dinamizadores que pode contribuir para o desenvolvimento da agricultura e para a redução da pobreza e da fome no meio rural. Para o efeito é imperioso que se tenha a “coragem” de se implementar o modelo proposto, mesmo que

seja em moldes graduais, começando pela criação dos *clusters* identificados no PEDSA (2010), como áreas piloto para o desenvolvimento do agronegócio.

Se necessário, o Estado pode endividar as gerações vindouras para criar e implantar as infraestruturas públicas que permitam o desenvolvimento de atividades agrícolas. Só assim será possível superar a agricultura de subsistência e promover uma agricultura baseada no agronegócio, que garanta a equidade económica e social no meio rural, garantido assim um futuro próspero para as próximas gerações.

6.5 Limitações

As principais limitações encontradas ao longo deste trabalho prenderam-se com a recolha de dados secundários e primários. No que refere aos dados secundários, foi por vezes muito difícil obter a informação sistematizada em forma de dados estatísticos com cronologia sequenciada. Existem poucos dados estatísticos, e muitas vezes a fiabilidade dos dados não está garantida.

A dispersão, desconcentração e elevada mobilidade dos grupos alvo a inquirir foi também um dos maiores constrangimentos, que consumiu muito tempo e dinheiro. Em alguns casos, não se conseguiu alcançar as metas sobre o número dos inquiridos programados. Mas com a dimensão do território e as dificuldades de mobilidade em Moçambique, pode considerar-se mesmo assim que muito foi feito.

O inquérito ocorreu em 2015, ano de cheias no Norte do país que culminou com a queda das pontes e cortes das estradas. Por causa disso foi necessário em muitos casos usar bicicletas ou mesmo fazer longas deslocações a pé para alcançar os inquiridos em zonas recônditas. Consumiu-se assim muito tempo para além do programado, e com um custo elevado associado.

6.6 Recomendações para pesquisas futuras

Partindo do modelo proposto nesta pesquisa, é recomendável que se façam mais estudos, aprofundando e detalhando as grandes vertentes que os resultados e o modelo proposto apontam. Nesta perspectiva, o modelo deixa para pesquisas futuras, entre outros, o impacto do investimento público na agricultura para o presente e para as gerações vindouras. A pesquisa sobre (i) a gestão da água para agricultura, bem como para mitigação dos efeitos naturais que devastam regularmente o país; (ii) os contornos da integração e coordenação vertical no agronegócio em cada *cluster*, e para o país em geral, ou (iii) os incentivos a criar para aceleração da organização do agronegócio num sistema de integração e coordenação vertical na realidade moçambicana, são apenas algumas das áreas em que é necessário apostar.

Igualmente neste âmbito, é recomendável avaliar a especialização agro-ecológica para encontrar as culturas economicamente viáveis a recomendar para o processo de integração e coordenação de cada zona de produção, porque só assim é que se pode especializar as zonas de produção por espécies potencialmente rentáveis, compensando o investimento público a fazer nas áreas de produção. Existe, assim, um longo percurso a fazer, tanto no que diz respeito à iniciativa e ao investimento que são necessários para desenvolver o agronegócio em Moçambique, como para produzir o conhecimento e criar as competências necessárias para acompanhar o crescimento e o desenvolvimento do mundo rural em Moçambique.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA

ANASTASI, A. (1990). *Psychological testing*. New York: McMillan.

ARAÚJO, M.J..(2005), Fundamentos de agronegócios. 2. Ed. São Paulo Atlas.

ARRIGHI, C.; ASCHOFF, N.;SCULLY, B.(2008).Labor Supplies in Comparative Perspective. The Southern Africa Paradigm Revisited. Working Paper Presented at Department of Sociology University of California, Berkeley.

BARROS, C. P. (2007). Avaliação Financeira de Projectos de Investimento. Lisboa. Escolar Editora.

BARTLETT, M.S (1951). Teste de Esfericidade London: Sage Publications.

BRESSER-PEREIRA ,L. C.; JOSE, L.O.; NELSON, M. (2016).Macroeconomia Desenvolvimentista. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.

BRESSER-PEREIRA,L.C.(2006).Modelos de Estado Desenvolvimentista: Working Paper: São Paulo School Of Economics

BURANELLO, R..M. (2009).Sistema Privado de financiamento do Agronegócio; Regime Jurídico.Quartier Latin. S.Paulo.

BROWNE, M.W.(2001). An Overview of Analytic Rotation in Exploratory Factor Analysis Multivariate. New York; The Guilford Press.

CAP (2010). Censo Agro-Pecuário, Resultados Preliminares. Edi; Instituto Nacional de Estatística, Maputo.

CARRILHO, J.; BENFICA, R.; TSCHIRLEY, D. e BOUGHTON, D. (2003). Relatório de Pesquisa, Direcção de Economia, Departamento de Análise de Políticas, Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural MINAG-Maputo.

CARVALHO, M. (2003); A Racionalidade da Economia Rural. “in Livro Compreender Africa”, Lisboa, Editora Temas & Debates, MINAG- Maputo.

CASTRO, A,M.G. de (2010). Prospeção de Cadeias Produtivas e Gestão da Informação, Disp em: [http://www. deseenvolvimento.gov.br/Trainformacao/art05AntonioG.Castro.pdf](http://www.deseenvolvimento.gov.br/Trainformacao/art05AntonioG.Castro.pdf) em 8 de Junho de 2013.

CEPAGRI (2011).Plano Nacional de Desenvolvimento do Agronegócio, Orientação Estratégica, DRAFT; MPD Estratégia Nacional de Desenvolvimento, Maputo.

COELHO,P.J; CUNHA, M. L; MARTINS, L. I (2008). Inferência Estatística- Com Utilização do SPSS do G*power, 1ª edição, Edições Silabo, LDA.

COELHO, J.D. (1994).Investigação operacional e a Cadeia de Valor das Organizações.Faculdade de Economia, Universidade Nova, paper nº 237, Lisboa.

C. R. M. (1990), Ed. Imprensa Nacional . Maputo

COSTELLO, A. e OSBORNE, J. (2005). Best Practices in Exploratory Fator Analysis: Four Recommendations for Getting the Most From Your Analysis. *Pratical Assessment, Research & Evaluation*. 10(7), 1-9.

CRONBACH, L.J. (1951).Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*. 16, 297-334.

CUNGUARA, B. E GARRETT, J. (2011). O Sector Agrário em Moçambique. Análise Situacional, Constrangimentos e Oportunidades para Crescimento Agrário. MINAG, Maputo.

DEVELLIS, R. F. (1991). *Scale Development. Theory and applications*. London: Sage Publications.

DPASA (2015). Relatórios de Balancos das Campanhas Agrícolas da Província de Nampula

DU TOIT, C. (2008), Rethinking South Africa's macro-economic policy: Integrated social development as key to accelerated and shared growth. Presentations to the Human Sciences, Research Council Development Bank of Southern Africa International Policy Dialogue conference. The Potentials for and Challenges of Constructing a Democratic Developmental State in South Africa.

EHLERS, E. M.(1999). A Agricultura Alternativa: Uma Visão Histórica. Estudos Económicos, São Paulo, v. 24 n. Especial.

ELLIS, F. (2001). Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries. Oxford University Press.

ELLIS, F. (2001). Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries. Oxford University Press.

EVANS, J. R.; BERMAN, B. (2001). Conceptualizing and Operationalizing the Business-to-business Value Chain. *Industrial Marketing Management*. V.30. n 2.

EVANS, P. B.(2004).Construção do Estado Desenvolvimentista do Século XXI. Possibilidades Pesquisa Economica Aplicada Paper Para Discussão. e,ipea-Instituto de Brasil.

EVANS, P. B.(2004),Development as Institutional Change. The Pitfalls of Monocropping and the Potentials of Deliberations Studies Incomparative International Development. University California Press.

FAO (1989).Sustainable agricultural production: implications for international agricultural research. Res. And Tech. Paper 4.

FAO(1996), Producción de Alimentos: Función Decisive del Água. Em www.fao.org/catweb/default32.htm. Acessado em 24 de Maio de 2013.

FONSECA, P.C.D (2015), Desenvolvimento: A construção do conceito. Texto para discussão. Instituto de Pesquisa Economica Aplicada-iPea. Governo federal. Brasil.

GIL, A.C. (2008) Métodos e Técnicas de Pesquisa Social, 6ª edição, Editora Atlas S.A SP. Brasil.

GRAVETTER, F. J.,e WALLNAU, L. B. (2000). *Statistics for the Behavioral Sciences* (5th ed). Belmont, CA: Wadsworth.

GOMES, L.F.A.M.; GOMES, C.F.S.; ALMEIDA, A.T (2006). Tomada de decisão gerencial: Enfoque multicritério. 2 ed. São Paulo Atlas.

GUIMARÃES, G. e GUANZIROLI, C.E. (2005). Desenvolvimento Regional Sustentável e Economia de Escopo na Agricultura. Em [http:// www.seer.sct.embrapa.br](http://www.seer.sct.embrapa.br); Acessado em 13 de Junho de 2013.

GUIMARÃES, R. C. e SARFIELD, C. J. A. (2010). *Estatística*, 2ª Edição. Verlag Dashöfer.

HAIR,, J.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L.; BLACK, W. (1995). *Multivariate Data: Analysis with readings*. New Jersey: Prentice-Hall.

HELPMAN, E.(2004),The mystery of economic growth. Cambridge, MA: Harvard University Press.

HILL, M.; HILL, A. (2002). *Investigação por questionário (2a ed.)*. Lisboa: Sílabo.

INE (2010), Censo Agro-Pecuário Resultados Preliminares, Maputo.

INE (2007),.Censo Populacional Edit Instituto Nacional de Estatística, Maputo.

JASSE, A.(2013). Promoção do Desenvolvimento das Fileiras de Cereais e Oleaginosas Distrito de Nhamatanda-Sofala, Mocambique.

JOHNSON, C. (1999). The developmental state: odyssey of a concept, in Meredith Woo-Cumings, or.

KAPLINSKY, R.(2000), Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned From Value Chain Analysis. The Journal of Development Studies, v. 37, n. 2.

KAQEYAMA, A. (2004), Desenvolvimento Rural, Conceito e Medidas, Cadernos de Ciência & Tecnologia; Editor Brasília v. 21 nº 3.

KOHLI, A. (2004), State-directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery, New York: Cambridge University Press.

KOTHANDARAMAN, P.; WILSON, D. T.(2001). The Future of Competition: Value-Creating Networks: Industrial Marketing Management.

LABONNE, M,(1985), Sur le Concept de Filière en Economic Agroalimentaire. Débats Montpellier: Institut Nacional de la Recherche Agronomique.

LEONE; G.S.G. (2000). Custos,Planejamento,Implantação e Controle, 3ª edição; editora Atlas S.A. São Paulo.

LEVIN, J.; FOX, J. A. (2004). Estatísticas Para Ciências Humanas. 9ª ed. São Paulo. Pearson Education.

LOPES, T. I. (2013). Contabilidade Financeira, Preparação das Demonstrações Financeiras, sua Divulgação e Análise. Escolar Editora, Lisboa.

MARÔCO.J. (2011). Análise Estatística com o SPSS Statistics, 5ª edição, Impresso; Rolo & Filhos II, SA;

MAZOYER, M. e ROUDART, L,(1998),. História das Agriculturas do Mundo. Lisboa. Editions do Seuil. .

MINAG (2008), Realização do sector da Agricultura 2005-2008, editor MINAG

MINAG (2010), Plano Diretor para o Desenvolvimento do Agronegócio (PDDA), com Horizonte temporal 2013-2020. Moçambique.

MAE (2005),.Perfil de Desenvolvimento da Província de Nampula.

MASA (2015), Inquerito Anuário Agrário, Maputo

MPD (2005), *Estratégia De Desenvolvimento Rural De Moçambique 2006-2025*. Maputo, Ministério da Planificação e Desenvolvimento.

MPD(2007), *Estratégia de Finanças Rurais em Moçambique*. Direcção Nacional de Promoção do Desenvolvimento Rural, Maputo.

MINAG (2011), Plano Nacional de Desenvolvimento do Agronegócio, Maputo.

MADER (2006). Plano de Acção Para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA II) Implementação e perspectivas. Maputo.

MINAG (2008). Realização do sector da Agricultura 2005-2008, editor MINAG.

MONTIGAUD, J. C.(1991). Les filières fruita et legumes et la grande distribution: methodes d analyse et resultats. Montpellier: Institut Agronomique Mediterranees.

MORVAN, Y.(1985), Filière de production: fondamentes d economie industrielle. Paris Economica.

MUNIZ, J. (2003). *Teoria clássica de los tests*. Madrid: Pirâmide.

MUNIZ, J.; FIDALGO, A.M.; GARCIA-CUETO, E.; MARTINEZ, R.J.; MORENO, R. (2005). *Análisis de los ítems*. Madrid: La Muralla.

MURTEIRA, B.; RIBEIRO, C.; SILVA, J.; PIMENTA, C. (2001). Introdução à Estatística. Lisboa: McGraw-Hill.

MURTEIRA, B.J.F e BLACK, G.H.J. (1983). Estatística Descritiva, Editora McGraw-Hill, Lda, Lisboa.

NETO, A. P (2006).Território e Desenvolvimento Económico, Lisboa, Instituto Piaget.

NEVES, M.F.; CASTRO, L.T.(2007). Agronegócio, Agregação de Valor e Sustentabilidade. Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro. Disponível em <http://sistemasproducao.cnptia.embrapa.br/Acesso> em 6 de Junho de 2013.

NUNNALLY , J.C. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.

PEDSA (2010).Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário Ministério de Agricultura, Maputo.

PNUD(2015).Relatório do Desenvolvimento Humano,. Trabalho Como Motor do Desenvolvimento Humano. Publicado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

PORTER, M. E. (1985). *Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência*. 6 ed. Rio de Janeiro: Elsevier.

PORTER, M. E. (1989). *Vantagem Competitiva: Criando e Sustentando um Desempenho Superior*. 22 ed. Rio de Janeiro: Campus.

PATERNIANI, E. (2001), *Agricultura Sustentável nos Trópicos*. Ed. Estado S. Paulo

Em [http:// www.seer.sct.embrapa.br](http://www.seer.sct.embrapa.br); Acessado em 13 de Junho de 2013.

QUIVY, R. e CAMPENHOUDT, L.V. (1992). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa: ed. Gradiva.

QUIVY, R.;e CAMPENHOUDT, L.V. (2005). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, 4.^a Edição. Lisboa: Gradiva.

RANELLI, M. (1991), *Les Filière de Production: Traite de Economie Industrielle*. 2 ed. Paris: *Economica*.

RICHARDSON, R. J. (1999). *Pesquisa Social – Métodos e Técnicas*., 3 editora Atlas 3^aed. São Paulo.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAM, A. ; TREBBI, F.(2004). *Institutions rule:The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development*.

ROLO, C.A.J. (1995). *Produção Final, Consumo Intermédio e Valor Acrescentado Bruto por Actividades da Agricultura e da Silvicultura*. Editado por Instituto Nacional de Investigação Agrária. Lisboa.

SACHS, J. (2005). *O Fim da Pobreza: Como Consegui-lo na Nossa Geração*. 2^a ed. Cruz Quebrada. Casa das Letras/Editorial Notícias.

SALEGUA, A.; DONONAN, C.; HAGGBLDE, S.; CUAMBE, C.; NHANTUMBO, A. (2012).

Dinâmica da Cadeia de Valor da Mandioca no Norte de Mocambique. IIAM. Maputo.

SCHNORRENHBERGER, A.; GRAVINA, B.J.; DALLUS, R.; SCHULTZ, C.; SILVA, da M.C.N (2010). Decisões de Endividamento na Cadeia Produtiva Agro-Alimentar: Estudo Comparado Entre Cooperativa do Rio Grande do Sul e as Companhias do Sector na Bovespa-Bolsa de Valor de São Paulo.

SEN, A.(2001), *What Development is About. In G Meier & J. Stglitz (eds) Frontiers of Development Economics. New York: Oxford University Press.*

SHARMA, A.; KRISHNAN.R.; GREWAL, D.(2001), Value Creation in Markets:a Critical Área of Focus for Business-to-business Markets.Industrial Marketinkg Management.

SILVA, E. L.da; MENEZES, E. M. (2001) Metodologia de Pesquisa e Elaboração de Dissertação. 3ª Edição Revisitada e Actualizada Florianópolis.

STEVENS, J. (1996). *Applied multivariate statistics for the social sciences* (3rd edn). Mahway, NJ: Lawrence Erlbaum.

TABACHNIK, B.G. e FIDELL, L.S. (2006). *Using Multivariate Statistics*. (5.th Ed.). Pearson Education.

TABACHNIK,,S. e FIDELL, R. (2006). Best Practices in Exploratory Fator Analysis: Four Recommendations for Getting the Most from your Analysis. *Pratical Assessment, Research & Evaluation*. 10(7), 1-9.

THORBECKE, E. (2006), *The Evolution of the Development Doctrine, 1950-2005, Research Paper nº2006/155, United Nations University.*

TIA (2007). Trabalho de Inquérito Agrícola, Relatório de Pesquisa nº66p, Direção Nacional de Economia, MINAG, Maputo.

TIETENBERG, T. e LEWIS, L.(2009), *Environmental & Natural Resource Economics* 9ª edição, Library of Congress. Columbia.

TUCKMAN, B. W. (2005). Manual de investigação em Educação, 3.ª Edição. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

UAIENE, R. N. e ARMDT, T. C.(2007). Eficiência Técnica dos Agregados Familiares Rurais em Moçambique, Editora Instituto de Estudos Sociais e Económicos, Maputo.

ULAGA, W. (2003). *Capturing value Creatiion in Business Relationships: a Customer Perspective. Industrial Marketing Management. V.32. n 8*

VASCONCELOS, F.C.; CYRINO, Á. B. (2000). Vantagem Competitiva: Os Modelos Teóricos Atuais e a Consequência Entre Estratégia e Teoria Organizacional. Revista de Administracao de Empresas, v. 40. Brasil.

VITULE, L. e L.M. (1997) A Agricultura Moderna em www.iac.sp.gov.br/areadoinstituto. Acessado em 15 de Março de 2013.

VOSTI, S.A; REARDON (1999). *T. Desarrollo Agricola, Sostentabilidad y alivio de la Pobreza: el Triangulo Critic. Rede Internacional de Metodologia de Investigación de Sistemas de Producción*. Em www.rimisp.cl/r/rearvos.htm. Acessado em 22 de Maio de 2013.

WALTER, A.; RITTER, T.; GEMUNDEN, H. G. (2001). *Value Cretion in Buyer-seller Relationships: Theoretical Considertions and Empircal Results From a Suppller,s Perspective. Industrial Marketing Management. V. 30, n. 4 University of California.*

WALTERS, D.; HALLIDAY, M.; GLASER. S.(2002). *Added Value, Enterprise Value and Competitive Advantage. Management Decision*, v.40 n 9

WALTERS, D.; HALLIDAY, M.; GLASER. S.(2002). Creating Value, in *The New Economy. Management Decision*, v.40, n 8.

WARKENTIM, B.P(1991). Protección de la Calidad del Agua Subterránea a Traves de um Riego Eficiente. IN: *Uso Eficiente del Agua*.

www.unesco.org.uy/phi/libros/uso_eficient/warkentim Acessado em 22 de Maio de 2013.

ZACARIAS, A.; CUAMBE, C.; DONONAN, C. (2010). Verdades de Mandioca Recomendada para Produção em Moçambique. IIAM. Maputo

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (2000). *Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares: Indústria de Alimentos, Indústria de Insumos, Produção Agropecuária, Distribuição*. São Paulo: Pioneiro.

8. ANEXOS

Anexo I-Comunalidades das variáveis aos fatores

	Extracção
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.	,767
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.	,742
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios).	,786
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.	,732
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).	,672
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.	,690
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.	,597
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.	,610
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.	,708
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca.	,714
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.	,708
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.	,664
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.	,724
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).	,742
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.	,655
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.	,707
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.	,721
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.	,673
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.	,735
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.	,637
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.	,691
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.	,605
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado.	,667
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.	,719
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.	,653
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.	,661
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.	,656
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.	,665
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.	,622
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas.	,629
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.	,513
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.	,520
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.	,577
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.	,661
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária.	,696
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.	,726
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.	,586
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.	,628
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.	,726
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.	,765
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.	,728
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.	,641
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.	,626
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.	,696
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.	,682

Método de extracção: Análise de Componentes Principais.

Fonte: Resultados de pesquisa

Anexo II: Variância Total Explicada

Componente	Valor Próprio inicial			Após rotação		
	Total	% de Variância	% Cumulativa	Total	% de Variância	% Cumulativa
1	22,617	50,260	50,260	6,690	14,867	14,867
2	2,417	5,371	55,630	5,466	12,146	27,013
3	1,607	3,570	59,201	4,953	11,008	38,021
4	1,304	2,898	62,098	4,662	10,361	48,382
5	1,239	2,754	64,852	4,318	9,596	57,978
6	1,142	2,538	67,390	4,235	9,412	67,390
7	,933	2,074	69,464			
8	,888	1,974	71,438			
9	,789	1,754	73,192			
10	,725	1,610	74,802			
11	,705	1,566	76,368			
12	,613	1,361	77,729			
13	,562	1,248	78,977			
14	,557	1,238	80,215			
15	,518	1,152	81,367			
16	,495	1,100	82,467			
17	,478	1,062	83,529			
18	,442	,982	84,510			
19	,423	,941	85,451			
20	,407	,905	86,356			
21	,379	,843	87,199			
22	,374	,831	88,030			
23	,365	,811	88,842			
24	,339	,754	89,596			
25	,328	,730	90,325			
26	,318	,706	91,031			
27	,307	,683	91,714			
28	,295	,656	92,370			
29	,287	,638	93,008			
30	,276	,613	93,621			
31	,260	,578	94,199			
32	,246	,548	94,746			
33	,235	,522	95,269			
34	,227	,505	95,774			
35	,221	,491	96,264			
36	,211	,469	96,733			
37	,197	,439	97,172			
38	,194	,431	97,602			
39	,187	,415	98,018			
40	,168	,374	98,392			
41	,163	,362	98,754			
42	,157	,349	99,103			
43	,149	,331	99,433			
44	,139	,309	99,742			
45	,116	,258	100,000			

Método de extracção: Análise de Componentes Principais.

Fonte: Resultados de pesquisa

Anexo III: Resultados da Análise Fatorial Exploratória

	Fator					
	1	2	3	4	5	6
10. Os produtores da zona onde produz o milho têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca.	,720	,242	,151	,139	,267	,155
11. Na zona onde produz a mandioca a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.	,714	,314	,033	,233	,141	,157
9. Os produtores da zona onde produz o milho têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca.	,711	,192	,147	,095	,281	,237
12. Na zona onde produz o milho a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.	,667	,185	,182	,299	,209	,140
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.	,582	,196	,310	,388	,178	,130
8. Os produtores da zona onde produz o milho têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.	,577	,156	,255	,080	,324	,277
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.	,543	,142	,364	,434	,239	,206
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola.	,527	,085	,416	,398	,253	,162
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.	,523	,187	,471	,393	,172	,081
7. Os produtores da zona onde produz o milho têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho.	,505	,082	,272	,118	,339	,363
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.	,495	,262	,199	,411	,264	,314
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.	,472	,260	,290	,352	,306	,212
28. Na zona onde produz o milho há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.	,444	,142	,128	,434	,259	,420
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.	,219	,796	,083	,123	,081	,126
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária.	,281	,753	,103	,151	,057	,114
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.	,257	,645	,021	,289	,125	,069
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores.	,214	,639	,304	,120	,182	,258
38. Os produtores da zona onde produz o milho apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.	,100	,557	,407	,232	,199	,221
44. Os produtores da zona onde produz o milho preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.	,074	,554	,519	,174	,202	,207
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.	,110	,525	,301	,139	,255	,338
45. Os produtores da zona onde produz o milho encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.	,087	,521	,503	,176	,252	,235
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.	,066	,451	,060	,300	,309	,351
13. Na zona onde produz o milho existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.	,367	,231	,688	,095	,143	,181
14. Na zona onde produz o milho existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).	,334	,090	,666	,199	,284	,241
15. Na zona onde produz o milho existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.	,410	,140	,594	,197	,206	,182
43. Os produtores da zona onde produz o milho promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.	,065	,423	,554	,206	,202	,232
42. Na zona onde produz o milho os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca.	,108	,413	,494	,344	,223	,216
29. Na zona onde produz o milho os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.	,321	,360	,384	,335	,128	,338
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.	,247	,236	,164	,746	,232	,106
41. Os fornecedores da zona onde produz o milho fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.	,248	,285	,185	,705	,214	,086

	Fator					
	1	2	3	4	5	6
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.	,262	,335	,281	,658	,121	,136
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades.	,235	,148	,073	,489	,242	,473
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades.	,361	,113	,221	,482	,188	,444
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios).	,258	,192	,212	,244	,741	,169
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.	,299	,260	,224	,208	,706	,134
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.	,350	,172	,181	,275	,676	,118
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.	,374	,233	,165	,255	,662	,136
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).	,365	,098	,374	,101	,570	,233
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.	,334	,123	,447	,082	,448	,395
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.	,201	,339	,271	,004	,113	,691
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.	,276	,201	,243	,201	,127	,655
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado.	,315	,114	,318	,303	,274	,535
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.	,385	,377	,272	-,052	-,008	,535
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.	,066	,295	,029	,392	,192	,480
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas.	,236	,317	,336	,328	,202	,460
% variância explicada	14,9	12,1	11,0	10,4	9,6	9,4
Variância total explicada	67,4					

Método de Rotação: Varimax com a normalização de Kaiser.

Rotação convergiu em 6 iterações. N = 837 (279 x 3). As saturações superiores para cada item estão a negrito.

Fonte: Resultados de pesquisa

Anexo IV: Pequenos produtores, Condições no momento atual, tabela de frequências:

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	95	56,5%	39	23,2%	28	16,7%	6	3,6%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	76	47,8%	58	36,5%	19	11,9%	6	3,8%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Atual	80	50,6%	36	22,8%	38	24,1%	4	2,5%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	91	58,7%	46	29,7%	15	9,7%	3	1,9%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	50	32,3%	38	24,5%	56	36,1%	11	7,1%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	48	31,6%	39	25,7%	49	32,2%	16	10,5%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	43	28,5%	58	38,4%	40	26,5%	10	6,6%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	54	35,3%	58	37,9%	30	19,6%	11	7,2%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	53	39,6%	56	41,8%	24	17,9%	1	,7%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	65	49,2%	44	33,3%	20	15,2%	3	2,3%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	58	43,0%	51	37,8%	17	12,6%	9	6,7%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	59	41,0%	65	45,1%	15	10,4%	5	3,5%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	41	27,7%	23	15,5%	40	27,0%	44	29,7%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	47	31,5%	37	24,8%	42	28,2%	23	15,4%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	57	38,8%	35	23,8%	35	23,8%	20	13,6%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	64	44,4%	54	37,5%	21	14,6%	5	3,5%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	56	39,4%	44	31,0%	32	22,5%	10	7,0%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	69	50,7%	42	30,9%	15	11,0%	10	7,4%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	78	51,7%	37	24,5%	28	18,5%	8	5,3%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	72	47,1%	50	32,7%	21	13,7%	10	6,5%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	74	53,2%	40	28,8%	19	13,7%	6	4,3%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	51	37,5%	52	38,2%	27	19,9%	6	4,4%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	45	30,4%	50	33,8%	37	25,0%	16	10,8%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	21	14,1%	15	10,1%	68	45,6%	45	30,2%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	30	22,4%	19	14,2%	55	41,0%	30	22,4%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	32	22,9%	46	32,9%	41	29,3%	21	15,0%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	51	38,3%	51	38,3%	28	21,1%	3	2,3%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	57	40,4%	68	48,2%	13	9,2%	3	2,1%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	38	27,3%	31	22,3%	54	38,8%	16	11,5%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	34	25,0%	43	31,6%	42	30,9%	17	12,5%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	32	22,9%	35	25,0%	51	36,4%	22	15,7%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	46	32,4%	42	29,6%	34	23,9%	20	14,1%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	27	18,1%	30	20,1%	69	46,3%	23	15,4%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	36	25,0%	23	16,0%	62	43,1%	23	16,0%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	38	27,5%	42	30,4%	31	22,5%	27	19,6%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	27	19,0%	51	35,9%	40	28,2%	24	16,9%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	33	23,9%	53	38,4%	35	25,4%	17	12,3%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	23	16,8%	39	28,5%	53	38,7%	22	16,1%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	56	39,7%	39	27,7%	33	23,4%	13	9,2%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	70	51,1%	58	42,3%	9	6,6%		
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	53	38,7%	66	48,2%	14	10,2%	4	2,9%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	53	38,4%	40	29,0%	29	21,0%	16	11,6%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	39	28,5%	35	25,5%	41	29,9%	22	16,1%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	31	22,8%	26	19,1%	57	41,9%	22	16,2%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	39	28,5%	36	26,3%	49	35,8%	13	9,5%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo V: Pequenos produtores, Condições no momento atual ,Tabela de Estatísticas:

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	168	0,67	0,88	131%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	159	0,72	0,82	114%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Atual	158	0,78	0,90	114%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	155	0,55	0,75	137%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	155	1,18	0,97	82%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	152	1,22	1,01	83%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	151	1,11	0,90	81%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	153	0,99	0,92	93%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	134	0,80	0,75	94%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	132	0,70	0,81	115%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	135	0,83	0,89	108%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	144	0,76	0,78	102%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	148	1,59	1,18	75%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	149	1,28	1,07	84%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	147	1,12	1,08	96%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	144	0,77	0,83	107%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	142	0,97	0,95	98%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	136	0,75	0,92	123%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	151	0,77	0,93	120%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	153	0,80	0,91	115%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	139	0,69	0,87	126%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	136	0,91	0,86	95%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	148	1,16	0,98	85%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	149	1,92	0,98	51%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	134	1,63	1,07	65%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	140	1,36	1,00	73%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	133	0,87	0,82	94%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	141	0,73	0,72	98%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	139	1,35	1,01	75%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	136	1,31	0,99	75%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	140	1,45	1,01	70%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	142	1,20	1,05	87%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicam os pequenos e médios produtores. Atual	149	1,59	0,96	60%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	144	1,50	1,04	69%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	138	1,34	1,08	81%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	142	1,43	0,98	69%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	138	1,26	0,96	76%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	137	1,54	0,95	62%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	141	1,02	1,00	98%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	137	0,55	0,62	111%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	137	0,77	0,75	97%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	138	1,06	1,03	97%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	137	1,34	1,06	79%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	136	1,51	1,02	67%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	137	1,26	0,98	78%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo VI: Médios Produtores, Tabela de frequências: Condições no momento atual

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	26	76,5%	5	14,7%	1	2,9%	2	5,9%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	17	50,0%	9	26,5%	6	17,6%	2	5,9%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Atual	15	44,1%	11	32,4%	6	17,6%	2	5,9%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	20	58,8%	10	29,4%	3	8,8%	1	2,9%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	11	33,3%	8	24,2%	9	27,3%	5	15,2%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	12	41,4%	7	24,1%	4	13,8%	6	20,7%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	11	37,9%	12	41,4%	4	13,8%	2	6,9%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	15	50,0%	10	33,3%	3	10,0%	2	6,7%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	19	61,3%	12	38,7%				
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	21	67,7%	9	29,0%			1	3,2%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	13	40,6%	10	31,3%	6	18,8%	3	9,4%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	15	48,4%	12	38,7%	2	6,5%	2	6,5%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	15	45,5%	9	27,3%	3	9,1%	6	18,2%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	16	48,5%	11	33,3%	2	6,1%	4	12,1%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	18	54,5%	10	30,3%	2	6,1%	3	9,1%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	17	51,5%	13	39,4%	1	3,0%	2	6,1%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	12	37,5%	13	40,6%	2	6,3%	5	15,6%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	13	44,8%	9	31,0%	6	20,7%	1	3,4%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	14	42,4%	14	42,4%	4	12,1%	1	3,0%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	19	61,3%	10	32,3%	1	3,2%	1	3,2%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	16	50,0%	13	40,6%	2	6,3%	1	3,1%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	10	31,3%	12	37,5%	7	21,9%	3	9,4%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	14	42,4%	11	33,3%	7	21,2%	1	3,0%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	6	19,4%	11	35,5%	9	29,0%	5	16,1%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	14	45,2%	9	29,0%	5	16,1%	3	9,7%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	9	28,1%	8	25,0%	13	40,6%	2	6,3%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	15	46,9%	13	40,6%	2	6,3%	2	6,3%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	18	54,5%	11	33,3%	3	9,1%	1	3,0%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	16	48,5%	10	30,3%	6	18,2%	1	3,0%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	13	43,3%	13	43,3%	3	10,0%	1	3,3%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	11	33,3%	11	33,3%	9	27,3%	2	6,1%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	17	51,5%	8	24,2%	6	18,2%	2	6,1%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	13	40,6%	11	34,4%	7	21,9%	1	3,1%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	11	34,4%	12	37,5%	6	18,8%	3	9,4%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	12	38,7%	11	35,5%	5	16,1%	3	9,7%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	12	36,4%	12	36,4%	4	12,1%	5	15,2%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	8	25,0%	15	46,9%	4	12,5%	5	15,6%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	7	21,2%	16	48,5%	7	21,2%	3	9,1%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	11	34,4%	16	50,0%	3	9,4%	2	6,3%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	14	43,8%	16	50,0%	2	6,3%		
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	11	34,4%	17	53,1%	4	12,5%		
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	14	45,2%	13	41,9%	1	3,2%	3	9,7%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	14	43,8%	9	28,1%	6	18,8%	3	9,4%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	10	31,3%	14	43,8%	6	18,8%	2	6,3%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	10	31,3%	16	50,0%	3	9,4%	3	9,4%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo VII: Médios Produtores: Tabela de Estatísticas: Condições no momento atual

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	34	0,38	0,82	214%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	34	0,79	0,95	119%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Atual	34	0,85	0,93	109%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	34	0,56	0,79	141%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	33	1,24	1,09	88%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	29	1,14	1,19	104%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	29	0,90	0,90	100%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	30	0,73	0,91	124%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	31	0,39	0,50	128%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	31	0,39	0,67	172%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	32	0,97	1,00	103%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	31	0,71	0,86	122%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	33	1,00	1,15	115%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	33	0,82	1,01	124%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	33	0,70	0,95	137%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	33	0,64	0,82	129%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	32	1,00	1,05	105%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	29	0,83	0,89	107%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	33	0,76	0,79	105%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	31	0,48	0,72	150%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	32	0,63	0,75	120%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	32	1,09	0,96	88%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	33	0,85	0,87	103%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	31	1,42	0,99	70%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	31	0,90	1,01	112%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	32	1,25	0,95	76%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	32	0,72	0,85	118%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	33	0,61	0,79	130%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	33	0,76	0,87	114%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	30	0,73	0,78	107%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	33	1,06	0,93	88%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	33	0,79	0,96	122%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	32	0,88	0,87	100%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	32	1,03	0,97	94%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	31	0,97	0,98	102%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	33	1,06	1,06	100%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	32	1,19	1,00	84%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	33	1,18	0,88	75%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	32	0,88	0,83	95%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	32	0,63	0,61	97%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	32	0,78	0,66	84%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	31	0,77	0,92	119%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	32	0,94	1,01	108%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	32	1,00	0,88	88%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	32	0,97	0,90	93%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo VIII: Agro-processadores: Tabela de frequências: Condições no momento atual

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	8	61,5%	3	23,1%	2	15,4%		
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	7	63,6%	4	36,4%				
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Atual	6	54,5%	3	27,3%	1	9,1%	1	9,1%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	3	23,1%	4	30,8%	4	30,8%	2	15,4%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	4	36,4%	3	27,3%	1	9,1%	3	27,3%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	6	50,0%	2	16,7%	2	16,7%	2	16,7%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	3	27,3%			6	54,5%	2	18,2%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	4	23,5%	9	52,9%	3	17,6%	1	5,9%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	4	57,1%			2	28,6%	1	14,3%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	2	33,3%	2	33,3%	1	16,7%	1	16,7%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	2	25,0%	6	75,0%				
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	4	44,4%	5	55,6%				
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	2	20,0%	3	30,0%	4	40,0%	1	10,0%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	3	25,0%	3	25,0%	5	41,7%	1	8,3%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	3	33,3%	1	11,1%	4	44,4%	1	11,1%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	5	50,0%	3	30,0%			2	20,0%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	3	37,5%	1	12,5%	3	37,5%	1	12,5%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	3	33,3%			5	55,6%	1	11,1%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	2	25,0%	3	37,5%	2	25,0%	1	12,5%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	6	60,0%	3	30,0%	1	10,0%		
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	2	28,6%	4	57,1%	1	14,3%		
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	2	18,2%	4	36,4%	5	45,5%		
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	2	18,2%	3	27,3%	6	54,5%		
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual					6	60,0%	4	40,0%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual					6	66,7%	3	33,3%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual			1	12,5%	5	62,5%	2	25,0%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	4	26,7%	6	40,0%	4	26,7%	1	6,7%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	4	33,3%	2	16,7%	6	50,0%		
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	3	30,0%	1	10,0%	5	50,0%	1	10,0%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	3	33,3%	1	11,1%	4	44,4%	1	11,1%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	2	18,2%	2	18,2%	5	45,5%	2	18,2%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	2	22,2%	4	44,4%	2	22,2%	1	11,1%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%		
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	2	25,0%	1	12,5%	1	12,5%	4	50,0%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	1	12,5%	4	50,0%	1	12,5%	2	25,0%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	1	14,3%	2	28,6%	1	14,3%	3	42,9%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	1	12,5%	2	25,0%	4	50,0%	1	12,5%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	1	12,5%	5	62,5%	1	12,5%	1	12,5%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	1	14,3%	3	42,9%	2	28,6%	1	14,3%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	1	14,3%	3	42,9%	2	28,6%	1	14,3%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	1	12,5%	4	50,0%	1	12,5%	2	25,0%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	3	33,3%	4	44,4%			2	22,2%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	2	25,0%	3	37,5%	1	12,5%	2	25,0%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	2	22,2%	4	44,4%	1	11,1%	2	22,2%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	3	37,5%	3	37,5%	2	25,0%		

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo IX: Agro-processadores: Estatísticas: Condições no momento atual

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	13	0,54	0,78	144%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	11	0,36	0,50	139%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Atual	11	0,73	1,01	139%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	13	1,38	1,04	75%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	11	1,27	1,27	100%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	12	1,00	1,21	121%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	11	1,64	1,12	68%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	17	1,06	0,83	78%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	7	1,00	1,29	129%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	6	1,17	1,17	100%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	8	0,75	0,46	62%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	9	0,56	0,53	95%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	10	1,40	0,97	69%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	12	1,33	0,98	74%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	9	1,33	1,12	84%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	10	0,90	1,20	133%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	8	1,25	1,16	93%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	9	1,44	1,13	78%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	8	1,25	1,04	83%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	10	0,50	0,71	141%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	7	0,86	0,69	81%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	11	1,27	0,79	62%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	11	1,36	0,81	59%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	10	2,40	0,52	22%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	9	2,33	0,50	21%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	8	2,13	0,64	30%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	15	1,13	0,92	81%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	12	1,17	0,94	80%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	10	1,40	1,07	77%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	9	1,33	1,12	84%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	11	1,64	1,03	63%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	9	1,22	0,97	80%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicam os pequenos e médios produtores. Atual	8	1,38	0,74	54%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	8	1,88	1,36	72%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	8	1,50	1,07	71%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	7	1,86	1,21	65%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	8	1,63	0,92	56%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	8	1,25	0,89	71%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	7	1,43	0,98	68%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	7	1,43	0,98	68%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	8	1,50	1,07	71%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	9	1,11	1,17	105%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	8	1,38	1,19	86%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	9	1,33	1,12	84%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	8	0,88	0,83	95%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo X: Comerciantes: Tabela de frequências: Condições no momento atual

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	8	57,1%	1	7,1%	4	28,6%	1	7,1%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	12	85,7%	1	7,1%	1	7,1%		
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Atual	10	76,9%			2	15,4%	1	7,7%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	10	71,4%	3	21,4%	1	7,1%		
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	6	42,9%	2	14,3%	6	42,9%		
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	8	57,1%			4	28,6%	2	14,3%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	8	57,1%	3	21,4%	2	14,3%	1	7,1%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	9	64,3%			3	21,4%	2	14,3%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	9	64,3%	4	28,6%			1	7,1%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	9	69,2%	4	30,8%				
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	11	84,6%	1	7,7%	1	7,7%		
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	10	71,4%	1	7,1%	2	14,3%	1	7,1%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	6	42,9%	1	7,1%	5	35,7%	2	14,3%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	6	42,9%	1	7,1%	5	35,7%	2	14,3%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	7	50,0%	1	7,1%	3	21,4%	3	21,4%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	8	57,1%	4	28,6%	1	7,1%	1	7,1%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	7	50,0%	5	35,7%	1	7,1%	1	7,1%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	7	53,8%	3	23,1%	2	15,4%	1	7,7%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	9	69,2%	4	30,8%				
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	10	71,4%	4	28,6%				
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	9	69,2%	4	30,8%				
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	8	57,1%	4	28,6%	1	7,1%	1	7,1%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	5	38,5%	5	38,5%	2	15,4%	1	7,7%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	6	42,9%	1	7,1%	5	35,7%	2	14,3%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	5	38,5%	1	7,7%	6	46,2%	1	7,7%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	6	42,9%	3	21,4%	3	21,4%	2	14,3%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	5	35,7%	6	42,9%	2	14,3%	1	7,1%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	8	61,5%	4	30,8%	1	7,7%		
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	8	61,5%			5	38,5%		

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	7	53,8%	1	7,7%	3	23,1%	2	15,4%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	7	53,8%	5	38,5%	1	7,7%		
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	8	61,5%	4	30,8%			1	7,7%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	6	46,2%	2	15,4%	4	30,8%	1	7,7%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	5	38,5%	2	15,4%	6	46,2%		
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	5	41,7%	3	25,0%	4	33,3%		
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	4	36,4%	2	18,2%	5	45,5%		
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	5	38,5%	2	15,4%	6	46,2%		
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	6	50,0%			5	41,7%	1	8,3%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	8	66,7%	4	33,3%				
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	7	58,3%	4	33,3%	1	8,3%		
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	4	33,3%	5	41,7%	2	16,7%	1	8,3%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	5	38,5%	1	7,7%	6	46,2%	1	7,7%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	5	38,5%	2	15,4%	5	38,5%	1	7,7%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	6	50,0%			5	41,7%	1	8,3%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	6	54,5%	1	9,1%	4	36,4%		

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo XI: Comerciantes: Estatísticas: Condições no momento atual

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	14	0,86	1,10	128%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	14	0,21	0,58	270%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Atual	13	0,54	1,05	195%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	14	0,36	0,63	177%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	14	1,00	0,96	96%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	14	1,00	1,24	124%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	14	0,71	0,99	139%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	14	0,86	1,23	144%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	14	0,50	0,85	171%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	13	0,31	0,48	156%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	13	0,23	0,60	260%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	14	0,57	1,02	178%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	14	1,21	1,19	98%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	14	1,21	1,19	98%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	14	1,14	1,29	113%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	14	0,64	0,93	144%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	14	0,71	0,91	128%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	13	0,77	1,01	132%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	13	0,31	0,48	156%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	14	0,29	0,47	164%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	13	0,31	0,48	156%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	14	0,64	0,93	144%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	13	0,92	0,95	103%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	14	1,21	1,19	98%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	13	1,23	1,09	89%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	14	1,07	1,14	107%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	14	0,93	0,92	99%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	13	0,46	0,66	143%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	13	0,77	1,01	132%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	13	1,00	1,22	122%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	13	0,54	0,66	123%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	13	0,54	0,88	163%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicam os pequenos e médios produtores. Atual	13	1,00	1,08	108%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	13	1,08	0,95	89%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	12	0,92	0,90	98%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	11	1,09	0,94	87%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	13	1,08	0,95	89%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	12	1,08	1,16	107%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	12	0,33	0,49	148%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	12	0,50	0,67	135%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	12	1,00	0,95	95%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	13	1,23	1,09	89%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	13	1,15	1,07	93%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	12	1,08	1,16	107%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	11	0,82	0,98	120%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo XII: Decisores, técnicos e outros: Tabela de frequências: Condições no momento atual

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	6	28,6%	8	38,1%	6	28,6%	1	4,8%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	8	42,1%	8	42,1%	2	10,5%	1	5,3%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Atual	6	27,3%	8	36,4%	7	31,8%	1	4,5%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	3	15,0%	5	25,0%	8	40,0%	4	20,0%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	6	27,3%	9	40,9%	7	31,8%		
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	7	33,3%	5	23,8%	9	42,9%		
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	8	38,1%	6	28,6%	7	33,3%		
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	3	13,6%	8	36,4%	8	36,4%	3	13,6%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	4	19,0%	9	42,9%	7	33,3%	1	4,8%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	8	36,4%	5	22,7%	8	36,4%	1	4,5%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	6	28,6%	7	33,3%	6	28,6%	2	9,5%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	7	31,8%	9	40,9%	4	18,2%	2	9,1%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	2	9,1%	6	27,3%	8	36,4%	6	27,3%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	3	14,3%	8	38,1%	6	28,6%	4	19,0%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	5	22,7%	3	13,6%	8	36,4%	5	22,7%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	9	40,9%	8	36,4%	4	18,2%	1	4,5%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	4	19,0%	6	28,6%	8	38,1%	3	14,3%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	7	31,8%	8	36,4%	6	27,3%	1	4,5%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	7	31,8%	4	18,2%	8	36,4%	3	13,6%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	7	31,8%	9	40,9%	6	27,3%		
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	8	36,4%	7	31,8%	7	31,8%		
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	8	38,1%	8	38,1%	5	23,8%		
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	3	14,3%	7	33,3%	7	33,3%	4	19,0%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual			4	19,0%	10	47,6%	7	33,3%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual			4	19,0%	10	47,6%	7	33,3%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	2	9,1%	8	36,4%	7	31,8%	5	22,7%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	6	28,6%	11	52,4%	4	19,0%		
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	5	22,7%	11	50,0%	6	27,3%		
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	1	4,5%	4	18,2%	12	54,5%	5	22,7%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	8	38,1%	5	23,8%	8	38,1%		
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	6	27,3%	6	27,3%	8	36,4%	2	9,1%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	6	27,3%	6	27,3%	8	36,4%	2	9,1%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	2	9,5%	4	19,0%	10	47,6%	5	23,8%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	1	4,8%	2	9,5%	13	61,9%	5	23,8%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	3	14,3%	4	19,0%	9	42,9%	5	23,8%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	4	20,0%	4	20,0%	8	40,0%	4	20,0%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	2	10,0%	3	15,0%	10	50,0%	5	25,0%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	1	5,0%	4	20,0%	11	55,0%	4	20,0%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	4	18,2%	8	36,4%	5	22,7%	5	22,7%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	6	27,3%	10	45,5%	6	27,3%		
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	4	19,0%	13	61,9%	4	19,0%		
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	3	14,3%	5	23,8%	10	47,6%	3	14,3%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	4	20,0%	6	30,0%	8	40,0%	2	10,0%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	3	14,3%	5	23,8%	10	47,6%	3	14,3%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	1	4,8%	11	52,4%	6	28,6%	3	14,3%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo XIII: Decisores, técnicos e outros; Estatísticas: Condições no momento atual

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Atual	21	1,10	0,89	81%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Atual	19	0,79	0,85	108%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Atual	22	1,14	0,89	78%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Atual	20	1,65	0,99	60%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Atual	22	1,05	0,79	75%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Atual	21	1,10	0,89	81%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Atual	21	0,95	0,86	91%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Atual	22	1,50	0,91	61%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Atual	21	1,24	0,83	67%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Atual	22	1,09	0,97	89%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Atual	21	1,19	0,98	82%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Atual	22	1,05	0,95	91%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Atual	22	1,82	0,96	53%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Atual	21	1,52	0,98	64%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Atual	22	2,05	2,28	111%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Atual	22	0,86	0,89	103%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Atual	21	1,48	0,98	66%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Atual	22	1,05	0,90	86%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Atual	22	1,32	1,09	82%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	22	0,95	0,79	82%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Atual	22	0,95	0,84	88%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Atual	21	0,86	0,79	92%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Atual	21	1,57	0,98	62%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Atual	21	2,14	0,73	34%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Atual	21	2,14	0,73	34%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Atual	22	1,68	0,95	56%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Atual	21	0,90	0,70	77%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Atual	22	1,05	0,72	69%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Atual	22	1,95	0,79	40%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Atual	21	1,00	0,89	89%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Atual	22	1,27	0,98	77%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Atual	22	1,27	0,98	77%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Atual	21	1,86	0,91	49%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Atual	21	2,05	0,74	36%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Atual	21	1,76	1,00	56%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Atual	20	1,60	1,05	65%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Atual	20	1,90	0,91	48%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Atual	20	1,90	0,79	41%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Atual	22	1,50	1,06	71%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Atual	22	1,00	0,76	76%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Atual	21	1,00	0,63	63%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Atual	21	1,62	0,92	57%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Atual	20	1,40	0,94	67%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Atual	21	1,62	0,92	57%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Atual	21	1,52	0,81	53%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Totalmente mentira; 1- Mentira; 2- Verdade; 3- Totalmente verdade.

Anexo XIV: Pequenos Produtores: Tabela de frequências: Importância no futuro

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro	4	2,6%	25	16,0%	49	31,4%	78	3,6%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	5	3,2%	25	16,2%	73	47,4%	51	3,8%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Futuro	5	3,3%	23	15,3%	59	39,3%	63	2,5%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	8	5,6%	23	16,1%	65	45,5%	47	1,9%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	4	2,7%	16	10,8%	60	40,5%	68	7,1%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	4	2,8%	16	11,0%	54	37,2%	71	10,5%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	5	3,4%	23	15,9%	62	42,8%	55	6,6%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	6	4,1%	19	12,9%	69	46,9%	53	7,2%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	13	9,8%	15	11,4%	69	52,3%	35	,7%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	10	7,6%	26	19,8%	59	45,0%	36	2,3%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	11	8,3%	17	12,9%	59	44,7%	45	6,7%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	6	4,2%	24	16,8%	52	36,4%	61	3,5%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	4	2,7%	16	10,9%	50	34,0%	77	29,7%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	3	2,1%	20	13,8%	54	37,2%	68	15,4%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	3	2,1%	18	12,5%	58	40,3%	65	13,6%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro			30	22,1%	60	44,1%	46	3,5%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	3	2,1%	22	15,7%	55	39,3%	60	7,0%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	9	6,7%	20	14,8%	55	40,7%	51	7,4%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	3	2,0%	21	14,2%	60	40,5%	64	5,3%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	6	4,0%	26	17,3%	51	34,0%	67	6,5%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	7	5,1%	22	16,2%	54	39,7%	53	4,3%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	9	6,8%	26	19,5%	63	47,4%	35	4,4%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	2	1,4%	17	12,1%	62	44,0%	60	10,8%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro	5	3,4%	14	9,5%	53	35,8%	76	30,2%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	8	6,0%	19	14,2%	46	34,3%	61	22,4%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	3	2,1%	22	15,5%	56	39,4%	61	15,0%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	11	8,2%	23	17,2%	62	46,3%	38	2,3%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	5	3,6%	20	14,6%	75	54,7%	37	2,1%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	4	2,9%	13	9,6%	55	40,4%	64	11,5%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	3	2,2%	17	12,7%	56	41,8%	58	12,5%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	11	8,1%	14	10,3%	53	39,0%	58	42,6%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	7	5,1%	35	25,5%	39	28,5%	56	40,9%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	2	1,4%	25	17,5%	52	36,4%	64	44,8%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	3	2,2%	23	16,5%	53	38,1%	60	43,2%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	4	2,9%	32	23,4%	57	41,6%	44	32,1%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	8	5,5%	32	22,1%	53	36,6%	52	35,9%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	9	6,5%	34	24,5%	61	43,9%	35	25,2%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	1	,7%	29	20,9%	52	37,4%	57	41,0%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	6	4,2%	17	12,0%	65	45,8%	54	38,0%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	9	6,6%	34	24,8%	66	48,2%	28	20,4%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	11	8,1%	31	22,8%	57	41,9%	37	27,2%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	7	5,2%	31	23,1%	45	33,6%	51	38,1%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	7	5,3%	33	24,8%	49	36,8%	44	33,1%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	3	2,3%	27	20,3%	46	34,6%	57	42,9%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro	8	6,0%	34	25,4%	41	30,6%	51	38,1%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XV: Pequenos produtores: Estatísticas: Importância no futuro

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro	156	2,29	0,83	36%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	154	2,10	0,79	37%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Futuro	150	2,20	0,82	37%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	143	2,06	0,85	41%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	148	2,30	0,77	33%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	145	2,32	0,78	34%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	145	2,15	0,81	38%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	147	2,15	0,80	37%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	132	1,95	0,88	45%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	131	1,92	0,88	46%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	132	2,05	0,90	44%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	143	2,17	0,86	39%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	147	2,36	0,78	33%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	145	2,29	0,78	34%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	144	2,28	0,76	33%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	136	2,12	0,74	35%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	140	2,23	0,79	35%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	135	2,10	0,89	42%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	148	2,25	0,77	34%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	150	2,19	0,86	39%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	136	2,13	0,86	41%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	133	1,93	0,85	44%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	141	2,28	0,73	32%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro	148	2,35	0,79	34%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	134	2,19	0,90	41%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	142	2,23	0,79	35%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	134	1,95	0,89	46%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	137	2,05	0,75	37%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	136	2,32	0,77	33%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	134	2,26	0,77	34%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	136	2,16	0,91	42%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	137	2,05	0,93	46%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	143	2,24	0,79	35%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	139	2,22	0,80	36%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	137	2,03	0,82	41%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	145	2,03	0,90	44%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	139	1,88	0,86	46%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	139	2,19	0,79	36%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	142	2,18	0,80	37%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	137	1,82	0,83	46%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	136	1,88	0,90	48%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	134	2,04	0,91	44%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	133	1,98	0,89	45%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	133	2,18	0,83	38%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro	134	2,01	0,94	47%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XVI: Médios produtores :Tabela de frequências: Importância no futuro

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro			3	9,1%	11	33,3%	19	57,6%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro			2	6,3%	9	28,1%	21	65,6%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Futuro			4	12,1%	10	30,3%	19	57,6%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	1	3,0%	2	6,1%	12	36,4%	18	54,5%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	1	3,1%	1	3,1%	11	34,4%	19	59,4%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	1	3,6%	1	3,6%	7	25,0%	19	67,9%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	1	3,7%	2	7,4%	9	33,3%	15	55,6%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	1	3,6%	1	3,6%	10	35,7%	16	57,1%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	5	16,1%	1	3,2%	9	29,0%	16	51,6%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	6	19,4%	4	12,9%	7	22,6%	14	45,2%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	2	6,3%			12	37,5%	18	56,3%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro			6	20,0%	8	26,7%	16	53,3%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro			6	18,8%	8	25,0%	18	56,3%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro			5	15,6%	7	21,9%	20	62,5%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro			5	16,1%	8	25,8%	18	58,1%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro			6	18,8%	7	21,9%	19	59,4%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro			6	20,0%	4	13,3%	20	66,7%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	2	6,7%	3	10,0%	5	16,7%	20	66,7%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro			3	9,4%	9	28,1%	20	62,5%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	2	6,7%	4	13,3%	5	16,7%	19	63,3%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	2	6,3%	3	9,4%	5	15,6%	22	68,8%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro			2	6,3%	6	18,8%	24	75,0%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro					7	21,9%	25	78,1%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro					5	16,1%	26	83,9%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	5	16,1%	1	3,2%	4	12,9%	21	67,7%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro					6	19,4%	25	80,6%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro			2	6,3%	10	31,3%	20	62,5%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	1	3,1%	2	6,3%	10	31,3%	19	59,4%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro			2	6,3%	10	31,3%	20	62,5%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	1	3,2%	3	9,7%	6	19,4%	21	67,7%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro			4	12,9%	9	29,0%	18	58,1%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	2	6,3%	4	12,5%	5	15,6%	21	65,6%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	1	3,2%	3	9,7%	7	22,6%	20	64,5%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	2	6,3%	1	3,1%	11	34,4%	18	56,3%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	1	3,1%	7	21,9%	5	15,6%	19	59,4%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	2	6,5%	5	16,1%	4	12,9%	20	64,5%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	1	3,1%	2	6,3%	9	28,1%	20	62,5%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	2	6,3%	3	9,4%	6	18,8%	21	65,6%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	2	6,3%	3	9,4%	5	15,6%	22	68,8%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	2	6,3%	5	15,6%	8	25,0%	17	53,1%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	1	3,1%	6	18,8%	9	28,1%	16	50,0%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	1	3,3%	4	13,3%	11	36,7%	14	46,7%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	1	3,1%	4	12,5%	14	43,8%	13	40,6%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	1	3,2%	3	9,7%	10	32,3%	17	54,8%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro			5	15,6%	11	34,4%	16	50,0%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XVII: Médios produtores: Estatísticas: Importância no futuro

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro	33	2,48	0,67	27%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	32	2,59	0,61	24%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Futuro	33	2,45	0,71	29%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	33	2,42	0,75	31%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	32	2,50	0,72	29%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	28	2,57	0,74	29%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	27	2,41	0,80	33%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	28	2,46	0,74	30%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	31	2,16	1,10	51%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	31	1,94	1,18	61%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	32	2,44	0,80	33%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	30	2,33	0,80	34%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	32	2,38	0,79	33%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	32	2,47	0,76	31%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	31	2,42	0,76	32%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	32	2,41	0,80	33%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	30	2,47	0,82	33%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	30	2,43	0,94	38%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	32	2,53	0,67	27%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	30	2,37	0,96	41%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	32	2,47	0,92	37%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	32	2,69	0,59	22%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	32	2,78	0,42	15%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro	31	2,84	0,37	13%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	31	2,32	1,14	49%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	31	2,81	0,40	14%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	32	2,56	0,62	24%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	32	2,47	0,76	31%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	32	2,56	0,62	24%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	31	2,52	0,81	32%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	31	2,45	0,72	29%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	32	2,41	0,95	39%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	31	2,48	0,81	33%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	32	2,41	0,84	35%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	32	2,31	0,93	40%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	31	2,35	0,98	42%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	32	2,50	0,76	30%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	32	2,44	0,91	37%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	32	2,47	0,92	37%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	32	2,25	0,95	42%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	32	2,25	0,88	39%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	30	2,27	0,83	37%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	32	2,22	0,79	36%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	31	2,39	0,80	34%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro	32	2,34	0,75	32%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XVIII: Agro-processador: Tabela de frequências: Importância no futuro

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro					5	38,5%	8	61,5%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro					2	18,2%	9	81,8%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Futuro					3	27,3%	8	72,7%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro					4	30,8%	9	69,2%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro					2	18,2%	9	81,8%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro			1	8,3%	2	16,7%	9	75,0%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro			1	9,1%	1	9,1%	9	81,8%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	1	5,9%			11	64,7%	5	29,4%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	1	14,3%	1	14,3%			5	71,4%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	1	16,7%			1	16,7%	4	66,7%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	2	25,0%			3	37,5%	3	37,5%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	1	14,3%			3	42,9%	3	42,9%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	1	10,0%			3	30,0%	6	60,0%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	1	8,3%	1	8,3%	3	25,0%	7	58,3%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	1	11,1%			1	11,1%	7	77,8%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	1	10,0%	1	10,0%	2	20,0%	6	60,0%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	1	12,5%			2	25,0%	5	62,5%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	1	11,1%			4	44,4%	4	44,4%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	1	11,1%			3	33,3%	5	55,6%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro					6	60,0%	4	40,0%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro					4	57,1%	3	42,9%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	1	9,1%	1	9,1%	7	63,6%	2	18,2%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro					6	54,5%	5	45,5%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro					3	42,9%	4	57,1%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro					3	42,9%	4	57,1%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro					3	42,9%	4	57,1%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro					9	60,0%	6	40,0%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro					4	36,4%	7	63,6%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	1	9,1%			2	18,2%	8	72,7%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro					3	33,3%	6	66,7%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro			1	11,1%	2	22,2%	6	66,7%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro			1	12,5%	4	50,0%	3	37,5%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	1	12,5%			3	37,5%	4	50,0%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro			1	12,5%	1	12,5%	6	75,0%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	1	14,3%	1	14,3%	1	14,3%	4	57,1%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	1	14,3%	1	14,3%	1	14,3%	4	57,1%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	2	28,6%	1	14,3%	3	42,9%	1	14,3%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro			1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro			1	14,3%	2	28,6%	4	57,1%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro			1	14,3%	2	28,6%	4	57,1%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro			1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro			2	22,2%	3	33,3%	4	44,4%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro					5	62,5%	3	37,5%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro					6	66,7%	3	33,3%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro					5	62,5%	3	37,5%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XIX: Agro-processador: Estatísticas: Importância no futuro

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro	13	2,62	0,51	19%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	11	2,82	0,40	14%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Futuro	11	2,73	0,47	17%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	13	2,69	0,48	18%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	11	2,82	0,40	14%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	12	2,67	0,65	24%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	11	2,73	0,65	24%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	17	2,18	0,73	33%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	7	2,29	1,25	55%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	6	2,33	1,21	52%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	8	1,88	1,25	66%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	7	2,14	1,07	50%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	10	2,40	0,97	40%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	12	2,33	0,98	42%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	9	2,56	1,01	40%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	10	2,30	1,06	46%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	8	2,38	1,06	45%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	9	2,22	0,97	44%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	9	2,33	1,00	43%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	10	2,40	0,52	22%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	7	2,43	0,53	22%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	11	1,91	0,83	44%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	11	2,45	0,52	21%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro	7	2,57	0,53	21%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	7	2,57	0,53	21%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	7	2,57	0,53	21%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	15	2,40	0,51	21%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	11	2,64	0,50	19%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	11	2,55	0,93	37%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	9	2,67	0,50	19%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	9	2,56	0,73	28%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	8	2,25	0,71	31%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	8	2,25	1,04	46%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	8	2,63	0,74	28%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	7	2,14	1,21	57%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	7	2,14	1,21	57%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	7	1,43	1,13	79%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	8	2,38	0,74	31%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	7	2,43	0,79	32%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	7	2,43	0,79	32%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	8	2,38	0,74	31%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	9	2,22	0,83	38%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	8	2,38	0,52	22%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	9	2,33	0,50	21%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro	8	2,38	0,52	22%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XX: Comerciantes: Tabela de frequências: Importância no futuro

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro			1	7,1%	4	28,6%	9	64,3%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	1	7,1%	1	7,1%	4	28,6%	8	57,1%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Futuro			2	15,4%	4	30,8%	7	53,8%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro			1	7,1%	4	28,6%	9	64,3%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro			1	7,1%	3	21,4%	10	71,4%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro			3	21,4%	3	21,4%	8	57,1%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro			1	7,1%	3	21,4%	10	71,4%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro			2	14,3%	4	28,6%	8	57,1%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro					5	35,7%	9	64,3%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro			1	7,7%	5	38,5%	7	53,8%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro			1	7,7%	5	38,5%	7	53,8%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro			2	14,3%	4	28,6%	8	57,1%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro			2	14,3%	5	35,7%	7	50,0%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro			2	14,3%	5	35,7%	7	50,0%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro			1	7,7%	3	23,1%	9	69,2%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro			2	14,3%	4	28,6%	8	57,1%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro			1	7,1%	5	35,7%	8	57,1%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro			3	23,1%	4	30,8%	6	46,2%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro			2	15,4%	6	46,2%	5	38,5%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro			3	21,4%	8	57,1%	3	21,4%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro			3	23,1%	6	46,2%	4	30,8%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro			4	28,6%	6	42,9%	4	28,6%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro			2	14,3%	7	50,0%	5	35,7%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro			3	21,4%	5	35,7%	6	42,9%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro			3	23,1%	5	38,5%	5	38,5%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro			5	35,7%	3	21,4%	6	42,9%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro			3	21,4%	5	35,7%	6	42,9%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro			2	15,4%	5	38,5%	6	46,2%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro			2	15,4%	4	30,8%	7	53,8%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	1	7,7%	2	15,4%	4	30,8%	6	46,2%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	2	15,4%	5	38,5%	3	23,1%	3	23,1%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	2	15,4%	5	38,5%	4	30,8%	2	15,4%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro			3	23,1%	3	23,1%	7	53,8%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro			2	15,4%	3	23,1%	8	61,5%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro			1	8,3%	4	33,3%	7	58,3%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro			1	9,1%	5	45,5%	5	45,5%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	1	7,7%	1	7,7%	4	30,8%	7	53,8%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	2	16,7%	1	8,3%	3	25,0%	6	50,0%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	1	8,3%	5	41,7%	4	33,3%	2	16,7%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	1	8,3%	4	33,3%	5	41,7%	2	16,7%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro			4	33,3%	5	41,7%	3	25,0%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro			2	15,4%	6	46,2%	5	38,5%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	1	7,7%	2	15,4%	5	38,5%	5	38,5%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro			1	8,3%	4	33,3%	7	58,3%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro					4	36,4%	7	63,6%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XXI: Comerciantes; Estatísticas: Importância no futuro

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro	14	2,57	0,65	25%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	14	2,36	0,93	39%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Futuro	13	2,38	0,77	32%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	14	2,57	0,65	25%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	14	2,64	0,63	24%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	14	2,36	0,84	36%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	14	2,64	0,63	24%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	14	2,43	0,76	31%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	14	2,64	0,50	19%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	13	2,46	0,66	27%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	13	2,46	0,66	27%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	14	2,43	0,76	31%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	14	2,36	0,74	32%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	14	2,36	0,74	32%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	13	2,62	0,65	25%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	14	2,43	0,76	31%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	14	2,50	0,65	26%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	13	2,23	0,83	37%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	13	2,23	0,73	33%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	14	2,00	0,68	34%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	13	2,08	0,76	37%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	14	2,00	0,78	39%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	14	2,21	0,70	32%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro	14	2,21	0,80	36%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	13	2,15	0,80	37%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	14	2,07	0,92	44%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	14	2,21	0,80	36%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	13	2,31	0,75	33%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	13	2,38	0,77	32%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	13	2,15	0,99	46%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	13	1,54	1,05	68%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	13	1,46	0,97	66%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	13	2,31	0,85	37%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	13	2,46	0,78	32%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	12	2,50	0,67	27%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	11	2,36	0,67	29%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	13	2,31	0,95	41%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	12	2,08	1,16	56%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	12	1,58	0,90	57%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	12	1,67	0,89	53%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	12	1,92	0,79	41%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	13	2,23	0,73	33%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	13	2,08	0,95	46%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	12	2,50	0,67	27%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro	11	2,64	0,50	19%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XXII: Decisores, técnicos e outros, Tabela de frequências: Importância no futuro

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro					9	42,9%	12	57,1%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro					10	47,6%	11	52,4%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Futuro	1	4,8%			9	42,9%	11	52,4%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro					9	42,9%	12	57,1%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro					8	36,4%	14	63,6%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro					8	36,4%	14	63,6%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro			1	4,5%	11	50,0%	10	45,5%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro			1	4,5%	8	36,4%	13	59,1%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro			1	4,8%	7	33,3%	13	61,9%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro					7	31,8%	15	68,2%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	2	9,5%	2	9,5%	8	38,1%	9	42,9%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	1	4,5%	3	13,6%	6	27,3%	12	54,5%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro			1	4,8%	4	19,0%	16	76,2%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro			2	9,1%	5	22,7%	15	68,2%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	1	4,5%	1	4,5%	4	18,2%	16	72,7%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	1	4,5%	3	13,6%	3	13,6%	15	68,2%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	1	5,0%	2	10,0%	3	15,0%	14	70,0%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	7	31,8%	12	54,5%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	2	9,1%			5	22,7%	15	68,2%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	7	31,8%	12	54,5%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	8	36,4%	11	50,0%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	2	9,5%	3	14,3%	8	38,1%	8	38,1%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	1	4,8%	1	4,8%	7	33,3%	12	57,1%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro			2	10,0%	4	20,0%	14	70,0%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro			2	9,5%	4	19,0%	15	71,4%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	7	31,8%	12	54,5%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	9	40,9%	10	45,5%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	12	54,5%	7	31,8%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro			3	13,6%	7	31,8%	12	54,5%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	1	4,8%	1	4,8%	9	42,9%	10	47,6%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	7	31,8%	12	54,5%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	1	4,5%	4	18,2%	7	31,8%	10	45,5%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro			1	4,5%	8	36,4%	13	59,1%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro			1	4,8%	8	38,1%	12	57,1%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	2	9,5%	3	14,3%	4	19,0%	12	57,1%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	3	15,0%	3	15,0%	5	25,0%	9	45,0%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	2	10,5%	3	15,8%	3	15,8%	11	57,9%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro			1	4,8%	7	33,3%	13	61,9%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	1	4,5%	2	9,1%	8	36,4%	11	50,0%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	2	9,1%	1	4,5%	11	50,0%	8	36,4%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro			1	4,5%	9	40,9%	12	54,5%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro			3	13,6%	3	13,6%	16	72,7%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro			3	14,3%	10	47,6%	8	38,1%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	1	4,5%	3	13,6%	6	27,3%	12	54,5%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro			3	13,6%	8	36,4%	11	50,0%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XXIII: Decisores, técnicos e outros; Estatísticas: Importância no futuro

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Futuro	21	2,57	0,51	20%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Futuro	21	2,52	0,51	20%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Futuro	21	2,43	0,75	31%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Futuro	21	2,57	0,51	20%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Futuro	22	2,64	0,49	19%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Futuro	22	2,64	0,49	19%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Futuro	22	2,41	0,59	25%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Futuro	22	2,55	0,60	23%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Futuro	21	2,57	0,60	23%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Futuro	22	2,68	0,48	18%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Futuro	21	2,14	0,96	45%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Futuro	22	2,32	0,89	39%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Futuro	21	2,71	0,56	21%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Futuro	22	2,59	0,67	26%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Futuro	22	2,59	0,80	31%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Futuro	22	2,45	0,91	37%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Futuro	20	2,50	0,89	36%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Futuro	22	2,36	0,85	36%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Futuro	22	2,50	0,91	37%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	22	2,36	0,85	36%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Futuro	22	2,32	0,84	36%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Futuro	21	2,05	0,97	48%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Futuro	21	2,43	0,81	33%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Futuro	20	2,60	0,68	26%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Futuro	21	2,62	0,67	26%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Futuro	22	2,36	0,85	36%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Futuro	22	2,27	0,83	36%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Futuro	22	2,14	0,77	36%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Futuro	22	2,41	0,73	30%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Futuro	21	2,33	0,80	34%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Futuro	22	2,36	0,85	36%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Futuro	22	2,18	0,91	42%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Futuro	22	2,55	0,60	23%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Futuro	21	2,52	0,60	24%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Futuro	21	2,24	1,04	47%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Futuro	20	2,00	1,12	56%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Futuro	19	2,21	1,08	49%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Futuro	21	2,57	0,60	23%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Futuro	22	2,32	0,84	36%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Futuro	22	2,14	0,89	42%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Futuro	22	2,50	0,60	24%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Futuro	22	2,59	0,73	28%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Futuro	21	2,24	0,70	31%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Futuro	22	2,32	0,89	39%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Futuro	22	2,36	0,73	31%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Nada importante; 1- Pouco importante; 2- Importante; 3- Muito importante.

Anexo XXIV: Pequenos Produtores: Tabela de frequências: Facilidade de mudar

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	5	3,2%	40	25,6%	61	39,1%	50	32,1%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	6	3,9%	37	24,2%	58	37,9%	52	34,0%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Mudar	4	2,6%	35	23,0%	55	36,2%	58	38,2%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	7	4,8%	34	23,4%	48	33,1%	56	38,6%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	5	3,4%	28	18,9%	58	39,2%	57	38,5%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	5	3,5%	30	20,8%	44	30,6%	65	45,1%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	4	2,8%	27	18,9%	76	53,1%	36	25,2%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	4	2,7%	34	23,1%	63	42,9%	46	31,3%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	8	6,2%	29	22,3%	53	40,8%	40	30,8%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	10	7,6%	24	18,3%	47	35,9%	50	38,2%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	10	7,6%	21	16,0%	48	36,6%	52	39,7%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	6	4,3%	24	17,0%	54	38,3%	57	40,4%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	4	2,7%	21	14,2%	46	31,1%	77	52,0%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar	3	2,0%	29	19,6%	55	37,2%	61	41,2%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	4	2,8%	28	19,3%	46	31,7%	67	46,2%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	3	2,2%	36	25,9%	45	32,4%	55	39,6%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	3	2,1%	24	17,1%	59	42,1%	54	38,6%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	7	5,1%	27	19,9%	46	33,8%	56	41,2%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	4	2,7%	35	23,5%	49	32,9%	61	40,9%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	4	2,7%	30	20,3%	52	35,1%	62	41,9%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	5	3,7%	25	18,4%	55	40,4%	51	37,5%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	7	5,3%	34	26,0%	49	37,4%	41	31,3%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	1	,7%	29	20,7%	57	40,7%	53	37,9%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar			25	17,4%	49	34,0%	70	48,6%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	6	4,5%	24	17,9%	42	31,3%	62	46,3%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	2	1,4%	28	20,3%	46	33,3%	62	44,9%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	6	4,5%	33	25,0%	47	35,6%	46	34,8%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	6	4,3%	26	18,6%	57	40,7%	51	36,4%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar			31	22,1%	45	32,1%	64	45,7%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	3	2,2%	25	18,1%	50	36,2%	60	43,5%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	6	4,3%	26	18,8%	51	37,0%	55	39,9%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	5	3,7%	34	25,2%	48	35,6%	48	35,6%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	4	2,8%	25	17,2%	55	37,9%	61	42,1%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	2	1,4%	23	16,7%	57	41,3%	56	40,6%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	4	3,0%	31	23,0%	53	39,3%	47	34,8%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	4	2,8%	29	20,4%	61	43,0%	48	33,8%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	5	3,7%	28	20,7%	52	38,5%	50	37,0%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	4	2,9%	24	17,6%	48	35,3%	60	44,1%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	3	2,1%	25	17,9%	50	35,7%	62	44,3%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	8	5,9%	37	27,2%	51	37,5%	40	29,4%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	4	3,0%	36	26,7%	46	34,1%	49	36,3%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	4	3,0%	25	18,5%	45	33,3%	61	45,2%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar	5	3,7%	25	18,7%	46	34,3%	58	43,3%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar	4	3,0%	26	19,5%	36	27,1%	67	50,4%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	3	2,3%	25	18,8%	49	36,8%	56	42,1%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXV: Pequenos produtores; Estatísticas: Facilidade de mudar

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	156	2,00	0,84	42%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	153	2,02	0,86	43%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Mudar	152	2,10	0,84	40%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	145	2,06	0,90	44%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	148	2,13	0,84	39%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	144	2,17	0,88	40%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	143	2,01	0,75	37%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	147	2,03	0,81	40%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	130	1,96	0,88	45%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	131	2,05	0,94	46%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	131	2,08	0,93	45%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	141	2,15	0,85	40%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	148	2,32	0,82	35%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar	148	2,18	0,81	37%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	145	2,21	0,85	38%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	139	2,09	0,86	41%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	140	2,17	0,79	36%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	136	2,11	0,90	43%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	149	2,12	0,86	41%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	148	2,16	0,84	39%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	136	2,12	0,83	39%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	131	1,95	0,89	46%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	140	2,16	0,77	36%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar	144	2,31	0,75	33%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	134	2,19	0,89	40%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	138	2,22	0,82	37%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	132	2,01	0,89	44%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	140	2,09	0,85	40%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar	140	2,24	0,79	35%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	138	2,21	0,81	37%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	138	2,12	0,87	41%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	135	2,03	0,87	43%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	145	2,19	0,82	37%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	138	2,21	0,77	35%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	135	2,06	0,84	41%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	142	2,08	0,81	39%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	135	2,09	0,85	41%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	136	2,21	0,84	38%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	140	2,22	0,81	37%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	136	1,90	0,89	47%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	135	2,04	0,87	43%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	135	2,21	0,85	38%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar	134	2,17	0,86	40%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar	133	2,25	0,87	39%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	133	2,19	0,82	37%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXVI: Médios produtores; Tabela de frequências: Facilidade de mudar

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	2	6,3%	5	15,6%	10	31,3%	15	46,9%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	1	3,1%	5	15,6%	11	34,4%	15	46,9%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Mudar	1	3,1%	6	18,8%	10	31,3%	15	46,9%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	1	3,0%	2	6,1%	11	33,3%	19	57,6%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	1	3,2%	3	9,7%	10	32,3%	17	54,8%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	2	6,9%	2	6,9%	9	31,0%	16	55,2%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	1	3,8%	2	7,7%	10	38,5%	13	50,0%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	1	3,7%	2	7,4%	9	33,3%	15	55,6%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	5	16,1%	1	3,2%	10	32,3%	15	48,4%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	6	19,4%	1	3,2%	8	25,8%	16	51,6%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	2	6,3%	1	3,1%	8	25,0%	21	65,6%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar			4	13,8%	6	20,7%	19	65,5%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	1	3,2%	4	12,9%	7	22,6%	19	61,3%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar			5	15,6%	8	25,0%	19	59,4%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	2	6,3%	5	15,6%	6	18,8%	19	59,4%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar			4	12,5%	5	15,6%	23	71,9%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar			5	16,1%	7	22,6%	19	61,3%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	1	3,3%	3	10,0%	6	20,0%	20	66,7%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar			4	12,5%	7	21,9%	21	65,6%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	1	3,3%	3	10,0%	9	30,0%	17	56,7%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	2	6,3%	2	6,3%	9	28,1%	19	59,4%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar			5	15,6%	9	28,1%	18	56,3%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar			2	6,3%	10	31,3%	20	62,5%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar			1	3,3%	11	36,7%	18	60,0%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	5	16,1%	2	6,5%	7	22,6%	17	54,8%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	1	3,2%	1	3,2%	10	32,3%	19	61,3%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	1	3,1%	2	6,3%	11	34,4%	18	56,3%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar			4	12,5%	11	34,4%	17	53,1%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar			6	18,8%	10	31,3%	16	50,0%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar			3	9,7%	11	35,5%	17	54,8%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	1	3,2%	1	3,2%	16	51,6%	13	41,9%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	2	6,5%	4	12,9%	9	29,0%	16	51,6%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	1	3,4%	1	3,4%	6	20,7%	21	72,4%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	1	3,2%	1	3,2%	8	25,8%	21	67,7%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar			7	21,9%	6	18,8%	19	59,4%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar			2	6,5%	7	22,6%	22	71,0%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar			3	9,4%	8	25,0%	21	65,6%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar			2	6,3%	10	31,3%	20	62,5%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar			3	9,4%	9	28,1%	20	62,5%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar			5	15,6%	10	31,3%	17	53,1%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar			4	12,5%	9	28,1%	19	59,4%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar			2	6,5%	9	29,0%	20	64,5%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar			3	9,4%	8	25,0%	21	65,6%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar			2	6,5%	9	29,0%	20	64,5%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar			5	15,6%	8	25,0%	19	59,4%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXVII: Médios Produtores; Estatísticas: Facilidade de mudar

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona onde produz existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	32	2,19	0,93	43%
2. Os produtores da zona onde produz têm seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	32	2,25	0,84	37%
3. Os agricultores da zona onde produz têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios). Mudar	32	2,22	0,87	39%
4. Na zona onde produz a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	33	2,45	0,75	31%
5. Na zona onde produz existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	31	2,39	0,80	34%
6. Na zona onde produz há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	29	2,34	0,90	38%
7. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	26	2,35	0,80	34%
8. Os produtores da zona onde produz têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	27	2,41	0,80	33%
9. Os produtores da zona onde produz têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	31	2,13	1,09	51%
10. Os produtores da zona onde produz têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	31	2,10	1,16	56%
11. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	32	2,50	0,84	34%
12. Na zona onde produz a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	29	2,52	0,74	29%
13. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	31	2,42	0,85	35%
14. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar	32	2,44	0,76	31%
15. Na zona onde produz existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	32	2,31	0,97	42%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	32	2,59	0,71	27%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	31	2,45	0,77	31%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	30	2,50	0,82	33%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	32	2,53	0,72	28%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	30	2,40	0,81	34%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	32	2,41	0,87	36%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	32	2,41	0,76	31%
23. Os produtores da zona onde produz têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	32	2,56	0,62	24%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar	30	2,57	0,57	22%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	31	2,16	1,13	52%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	31	2,52	0,72	29%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	32	2,44	0,76	31%
28. Na zona onde produz há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	32	2,41	0,71	30%
29. Na zona onde produz os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar	32	2,31	0,78	34%
30. Na zona onde produz o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	31	2,45	0,68	28%
31. Na zona onde produz não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	31	2,32	0,70	30%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	31	2,26	0,93	41%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	29	2,62	0,73	28%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	31	2,58	0,72	28%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	32	2,38	0,83	35%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	31	2,65	0,61	23%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	32	2,56	0,67	26%
38. Os produtores da zona onde produz apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	32	2,56	0,62	24%
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	32	2,53	0,67	27%
40. Os fornecedores de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	32	2,38	0,75	32%
41. Os fornecedores da zona onde produz fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	32	2,47	0,72	29%
42. Na zona onde produz os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	31	2,58	0,62	24%
43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar	32	2,56	0,67	26%
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar	31	2,58	0,62	24%
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	32	2,44	0,76	31%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXVIII: Agro-processadores; Tabela de frequências: Facilidade de mudar

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	1	7,7%	5	38,5%	3	23,1%	4	30,8%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar			6	54,5%	2	18,2%	3	27,3%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Mudar			8	72,7%	1	9,1%	2	18,2%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar			6	46,2%	4	30,8%	3	23,1%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar			7	63,6%	1	9,1%	3	27,3%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar			6	50,0%	2	16,7%	4	33,3%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar			5	45,5%	3	27,3%	3	27,3%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	1	5,9%	5	29,4%	8	47,1%	3	17,6%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	1	14,3%	2	28,6%	2	28,6%	2	28,6%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	1	16,7%	1	16,7%	1	16,7%	3	50,0%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	1	12,5%	2	25,0%	4	50,0%	1	12,5%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	1	14,3%	2	28,6%	2	28,6%	2	28,6%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	1	11,1%	2	22,2%	4	44,4%	2	22,2%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar			5	45,5%	3	27,3%	3	27,3%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar			3	33,3%	2	22,2%	4	44,4%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	1	10,0%	4	40,0%	2	20,0%	3	30,0%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar			1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	1	11,1%	3	33,3%	2	22,2%	3	33,3%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar			2	25,0%	3	37,5%	3	37,5%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar			5	50,0%	2	20,0%	3	30,0%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar			1	12,5%	4	50,0%	3	37,5%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	1	11,1%	3	33,3%	3	33,3%	2	22,2%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar			2	20,0%	6	60,0%	2	20,0%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar			1	14,3%	2	28,6%	4	57,1%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar			1	16,7%	2	33,3%	3	50,0%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar			1	16,7%	2	33,3%	3	50,0%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar			4	28,6%	6	42,9%	4	28,6%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar			4	36,4%	3	27,3%	4	36,4%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar	1	9,1%	3	27,3%	3	27,3%	4	36,4%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar			2	22,2%	4	44,4%	3	33,3%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar			3	37,5%	3	37,5%	2	25,0%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar			1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar			1	12,5%	4	50,0%	3	37,5%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar					3	37,5%	5	62,5%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar			2	28,6%			5	71,4%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar			1	14,3%	2	28,6%	4	57,1%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar			3	42,9%	1	14,3%	3	42,9%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar			2	25,0%	3	37,5%	3	37,5%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar			2	28,6%	1	14,3%	4	57,1%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	1	14,3%			2	28,6%	4	57,1%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar			1	12,5%	3	37,5%	4	50,0%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	2	22,2%			2	22,2%	5	55,6%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar					1	12,5%	7	87,5%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar					5	55,6%	4	44,4%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar			1	12,5%	5	62,5%	2	25,0%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXIX: Agro-processadores: Estatísticas: Facilidade de mudar

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	13	1,77	1,01	57%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	11	1,73	0,90	52%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Mudar	11	1,45	0,82	56%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	13	1,77	0,83	47%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	11	1,64	0,92	56%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	12	1,83	0,94	51%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	11	1,82	0,87	48%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	17	1,76	0,83	47%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	7	1,71	1,11	65%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	6	2,00	1,26	63%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	8	1,63	0,92	56%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	7	1,71	1,11	65%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	9	1,78	0,97	55%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar	11	1,82	0,87	48%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	9	2,11	0,93	44%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	10	1,70	1,06	62%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	8	2,38	0,74	31%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	9	1,78	1,09	61%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	8	2,13	0,83	39%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	10	1,80	0,92	51%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	8	2,25	0,71	31%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	9	1,67	1,00	60%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	10	2,00	0,67	33%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar	7	2,43	0,79	32%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	6	2,33	0,82	35%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	6	2,33	0,82	35%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	14	2,00	0,78	39%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	11	2,00	0,89	45%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar	11	1,91	1,04	55%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	9	2,11	0,78	37%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	8	1,88	0,83	45%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	8	2,38	0,74	31%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	8	2,25	0,71	31%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	8	2,63	0,52	20%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	7	2,43	0,98	40%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	7	2,43	0,79	32%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	7	2,00	1,00	50%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	8	2,13	0,83	39%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	7	2,29	0,95	42%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	7	2,29	1,11	49%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	8	2,38	0,74	31%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	9	2,11	1,27	60%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar	8	2,88	0,35	12%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar	9	2,44	0,53	22%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	8	2,13	0,64	30%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXX: Comerciantes; Tabela de frequências: Facilidade de mudar

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar					3	21,4%	11	78,6%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar					5	35,7%	9	64,3%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Mudar			1	7,7%	4	30,8%	8	61,5%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar			1	7,1%	4	28,6%	9	64,3%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar					4	28,6%	10	71,4%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar					5	35,7%	9	64,3%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar					5	35,7%	9	64,3%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar					4	28,6%	10	71,4%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar					3	21,4%	11	78,6%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar					1	7,7%	12	92,3%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar					4	30,8%	9	69,2%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar					5	35,7%	9	64,3%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar					6	42,9%	8	57,1%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar			1	7,1%	4	28,6%	9	64,3%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar					5	35,7%	9	64,3%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar					4	28,6%	10	71,4%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar					6	42,9%	8	57,1%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar			1	7,7%	2	15,4%	10	76,9%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar					4	30,8%	9	69,2%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	1	7,1%			4	28,6%	9	64,3%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	1	7,7%	1	7,7%	2	15,4%	9	69,2%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	1	7,1%	2	14,3%	3	21,4%	8	57,1%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar					5	38,5%	8	61,5%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar					7	50,0%	7	50,0%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar			1	7,7%	5	38,5%	7	53,8%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar			3	21,4%	3	21,4%	8	57,1%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar			1	7,1%	5	35,7%	8	57,1%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar					4	30,8%	9	69,2%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar					3	23,1%	10	76,9%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar			1	7,7%	3	23,1%	9	69,2%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	1	7,7%	5	38,5%	1	7,7%	6	46,2%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	2	15,4%	4	30,8%	1	7,7%	6	46,2%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	1	7,7%	1	7,7%	2	15,4%	9	69,2%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar			1	7,7%	3	23,1%	9	69,2%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar			1	8,3%	2	16,7%	9	75,0%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar					4	36,4%	7	63,6%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar					3	25,0%	9	75,0%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar			1	8,3%	1	8,3%	10	83,3%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar			1	8,3%	6	50,0%	5	41,7%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	1	8,3%	3	25,0%	4	33,3%	4	33,3%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	1	8,3%	1	8,3%	5	41,7%	5	41,7%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	1	8,3%			6	50,0%	5	41,7%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar					8	61,5%	5	38,5%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar			1	7,7%	5	38,5%	7	53,8%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar			1	9,1%	2	18,2%	8	72,7%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXXI: Comerciantes: Estatísticas: Facilidade de mudar

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	14	2,79	0,43	15%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	14	2,64	0,50	19%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Mudar	13	2,54	0,66	26%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	14	2,57	0,65	25%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	14	2,71	0,47	17%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	14	2,64	0,50	19%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	14	2,64	0,50	19%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	14	2,71	0,47	17%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	14	2,79	0,43	15%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	13	2,92	0,28	9%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	13	2,69	0,48	18%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	14	2,64	0,50	19%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	14	2,57	0,51	20%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar	14	2,57	0,65	25%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	14	2,64	0,50	19%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	14	2,71	0,47	17%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	14	2,57	0,51	20%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	13	2,69	0,63	23%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	13	2,69	0,48	18%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	14	2,50	0,85	34%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	13	2,46	0,97	39%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	14	2,29	0,99	44%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	13	2,62	0,51	19%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar	14	2,50	0,52	21%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	13	2,46	0,66	27%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	14	2,36	0,84	36%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	14	2,50	0,65	26%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	13	2,69	0,48	18%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar	13	2,77	0,44	16%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	13	2,62	0,65	25%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	13	1,92	1,12	58%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	13	1,85	1,21	66%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	13	2,46	0,97	39%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	13	2,62	0,65	25%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	12	2,67	0,65	24%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	11	2,64	0,50	19%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	12	2,75	0,45	16%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	12	2,75	0,62	23%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	12	2,33	0,65	28%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	12	1,92	1,00	52%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	12	2,17	0,94	43%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	12	2,25	0,87	38%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar	13	2,38	0,51	21%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar	13	2,46	0,66	27%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	11	2,64	0,67	26%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXXII: Decisores, técnicos e outros; Tabela de frequências: Facilidade de mudar

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar			5	23,8%	7	33,3%	9	42,9%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar			4	20,0%	10	50,0%	6	30,0%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Mudar	1	4,8%	6	28,6%	8	38,1%	6	28,6%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar			1	4,8%	13	61,9%	7	33,3%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar			4	19,0%	11	52,4%	6	28,6%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar			4	19,0%	11	52,4%	6	28,6%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar			1	4,8%	12	57,1%	8	38,1%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar					15	71,4%	6	28,6%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar			1	5,0%	11	55,0%	8	40,0%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar			1	4,8%	12	57,1%	8	38,1%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	1	4,5%	4	18,2%	10	45,5%	7	31,8%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	1	4,8%	3	14,3%	8	38,1%	9	42,9%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar			1	4,8%	12	57,1%	8	38,1%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar					14	66,7%	7	33,3%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	2	9,5%	2	9,5%	9	42,9%	8	38,1%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	1	4,8%	4	19,0%	9	42,9%	7	33,3%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	1	5,3%	1	5,3%	11	57,9%	6	31,6%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	1	4,8%	6	28,6%	8	38,1%	6	28,6%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	1	4,8%	1	4,8%	10	47,6%	9	42,9%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	1	4,8%	2	9,5%	11	52,4%	7	33,3%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	2	9,5%	3	14,3%	9	42,9%	7	33,3%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	2	9,5%	5	23,8%	8	38,1%	6	28,6%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	1	5,0%	1	5,0%	10	50,0%	8	40,0%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar			1	5,0%	11	55,0%	8	40,0%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar			1	5,0%	10	50,0%	9	45,0%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	1	4,8%	3	14,3%	11	52,4%	6	28,6%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	1	4,8%	6	28,6%	10	47,6%	4	19,0%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	2	9,5%	3	14,3%	13	61,9%	3	14,3%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar			3	14,3%	11	52,4%	7	33,3%

	0		1		2		3	
	N	%	N	%	N	%	N	%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	1	5,0%	1	5,0%	14	70,0%	4	20,0%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	2	9,1%	2	9,1%	12	54,5%	6	27,3%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	2	9,5%	3	14,3%	13	61,9%	3	14,3%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar			3	14,3%	11	52,4%	7	33,3%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar			4	20,0%	9	45,0%	7	35,0%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	3	14,3%	3	14,3%	8	38,1%	7	33,3%
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	4	20,0%	2	10,0%	7	35,0%	7	35,0%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	1	5,3%	3	15,8%	8	42,1%	7	36,8%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	1	5,0%	3	15,0%	9	45,0%	7	35,0%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	2	9,5%	3	14,3%	10	47,6%	6	28,6%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	2	9,5%	3	14,3%	13	61,9%	3	14,3%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar			5	23,8%	10	47,6%	6	28,6%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar			3	14,3%	11	52,4%	7	33,3%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar			5	25,0%	10	50,0%	5	25,0%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar			3	14,3%	10	47,6%	8	38,1%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	3	14,3%	2	9,5%	11	52,4%	5	23,8%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXXIII: Decisores, técnicos e outros; Estatísticas: Facilidade de mudar

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
1. Na zona de produção existem infraestruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores. Mudar	21	2,19	0,81	37%
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham. Mudar	20	2,10	0,72	34%
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios). Mudar	21	1,90	0,89	47%
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato. Mudar	21	2,29	0,56	25%
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano). Mudar	21	2,10	0,70	33%
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos. Mudar	21	2,10	0,70	33%
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura do milho. Mudar	21	2,33	0,58	25%
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho. Mudar	21	2,29	0,46	20%
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento/conservação para a cultura da mandioca. Mudar	20	2,35	0,59	25%
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura da mandioca. Mudar	21	2,33	0,58	25%
11. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida. Mudar	22	2,05	0,84	41%
12. Na zona de produção a qualidade é um fator que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido. Mudar	21	2,19	0,87	40%
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão. Mudar	21	2,33	0,58	25%
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...). Mudar	21	2,33	0,48	21%
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento. Mudar	21	2,10	0,94	45%
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na atividade agrícola. Mudar	21	2,05	0,86	42%
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho. Mudar	19	2,16	0,76	35%
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca. Mudar	21	1,90	0,89	47%
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades. Mudar	21	2,29	0,78	34%
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	21	2,14	0,79	37%
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final. Mudar	21	2,00	0,95	47%
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam a prossecução de atividades. Mudar	21	1,86	0,96	52%
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado. Mudar	20	2,25	0,79	35%
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano. Mudar	20	2,35	0,59	25%
25. Existe uma procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano. Mudar	20	2,40	0,60	25%
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção. Mudar	21	2,05	0,80	39%
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para a prossecução das suas atividades. Mudar	21	1,81	0,81	45%
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas. Mudar	21	1,81	0,81	45%
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas. Mudar	21	2,19	0,68	31%
30. Na zona de produção o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas. Mudar	20	2,05	0,69	33%
31. Na zona de produção não há conflitos de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento. Mudar	22	2,00	0,87	44%
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz. Mudar	21	1,81	0,81	45%
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores. Mudar	21	2,19	0,68	31%
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola dos pequenos e médios produtores. Mudar	20	2,15	0,75	35%
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária. Mudar	21	1,90	1,04	55%

	N	Média	Desvio Padrão	Coef. Variação
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso. Mudar	20	1,85	1,14	61%
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas. Mudar	19	2,11	0,88	42%
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio. Mudar	20	2,10	0,85	41%
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos. Mudar	21	1,95	0,92	47%
40. Os fornecedores de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes. Mudar	21	1,81	0,81	45%
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores. Mudar	21	2,05	0,74	36%
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, fator que consolida confiança recíproca. Mudar	21	2,19	0,68	31%
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interação interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais. Mudar	20	2,00	0,73	36%
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico. Mudar	21	2,24	0,70	31%
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de ações comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria. Mudar	21	1,86	0,96	52%

Os valores indicados reportam-se à escala de medida:

0- Impossível de mudar; 1- Difícil de mudar; 2- Fácil de mudar; 3- Muito fácil de mudar.

Anexo XXXIV

PEQUENO PRODUTOR Questionário n.º 1.

Este questionário tem como objectivo o estudo das situações, preocupações e percepções do pequeno produtor que cultiva **milho e mandioca** para consumo próprio e para o mercado, alimentando a cadeia de valor do agronegócio. Pedimos-lhe que tenha atenção às **instruções de resposta** que aparecem ao longo de todo o questionário. No caso de se enganar no preenchimento de alguma questão, pedimos-lhe que risque, assinalando a sua resposta com uma bola à volta da opção que lhe parece correta. Se não souber ou não quiser responder a alguma questão deixe em branco.

O inquérito é **anónimo**, pelo que garantimos a **confidencialidade dos dados**. O questionário refere-se à cadeia de valor do agronegócio no geral e em particular na província de Nampula. Agradecemos-lhe, desde já, a sua preciosa colaboração, sem a qual este trabalho não seria possível.

1. CARACTERIZAÇÃO DO INQUIRIDO

1.1 Identificação

Unidade de produção: _____

Função do Inquirido na Unidade de Produção _____

Número de membros da família que trabalham na Unidade de Produção _____

Número de dependentes familiares (menores de 16 anos) _____

Distrito _____

1.2 Qual é o nível de instrução mais elevado que concluiu (ou seja, que finalizou com aproveitamento)?

1	Não sabe ler nem escrever	
2	Ensino primário incompleto (1ª Classe a 5ª Classe antigo ou 1ª Classe a 6ª Classe do actual sistema)	

3	Ensino primário completo (6ª Classe antigo sistema ou 7ª Classe actual sistema)	
6	Ensino secundário 1ºCiclo incompleto (8ª Classe a 9ª Classe)	
7	Ensino secundário 1ºCiclo completo (10ª Classe)	
8	Ensino secundário 2ºCiclo incompleto (11ª Classe)	
9	Ensino secundário 2ºCiclo completo (12ª Classe)	
10	Ensino Técnico Básico	
11	Ensino Técnico Médio	
12	Ensino Superior não concluído / Bacharelato	
13	Licenciatura	
14	Pós-graduação ou Mestrado	
15	Doutoramento	

PERGUNTAS ESPECÍFICAS

2 Informação sobre a Produção.

2.1 Principais culturas e área de produção

Liste as culturas por ordem de importância	Área *	Colheita*	Mão-de-Obra Familiar	Trabalhadores Permanentes	Trabalhadores Sazonais
	(ha)	(Kg)	(número)	(número)	(número)
1					
2					

3					
---	--	--	--	--	--

- Área e Colheita médias por campanha ou ciclo, nos últimos 3 anos

2.2.Destino da Produção da Última Campanha Agrícola

Liste as culturas por ordem de importância	Cultura/produto	Produção total (Kg)	Auto-Consumo (Kg)	Venda (kg)	Preço de venda (meticais/kg)	Valor total de venda (meticais)
1						
2						
3						

3.Informação sobre o apoio à sua actividade. Assinale com SIM ou NÃO conforme o seu entendimento sobre as questões que se colocam. No final desta tabela encontra um espaço que poderá utilizar para juntar as observações ou notas que entender sobre as perguntas abaixo.

		SIM	NÃO
	1. Está filiado numa Associação?		
	2. Conhece a actual lei de terras?		
	3. Sabe como solicitar o título de uso e aproveitamento da terra (DUAT)?		
	4. Possui o título de uso e aproveitamento da terra que cultiva (DUAT)?		
	5. Considera alto o preço de obtenção de DUAT?		
	6. Beneficiou de alguma formação ou treinamento nos últimos dois anos?		
	7. Já alguma vez recebeu financiamento bancário para a sua atividade?		

Observações / notas sobre as perguntas anteriores:

4. Informação sobre o apoio às atividade do milho e mandioca. Assinale com SIM ou NÃO conforme o seu entendimento sobre as questões que se colocam. No final desta tabela encontra um espaço que poderá utilizar para juntar as observações ou notas que entender sobre as perguntas abaixo.

		MILHO		MANDIOCA	
		SIM	NÃO	SIM	NÃO
	1. Usa semente melhorada?				
	2. Cultiva sob sistema de regadio?				
	3. Utiliza regularmente adubos?				
	4. Utiliza regularmente pesticidas ou fungicidas?				
	5. Gostaria de aumentar a área de cultivo?				
	6. Tem acesso a informação sobre os preços do mercado?				
	7. Utiliza equipamentos (tratores, máquinas) próprios?				
	8. Utiliza equipamentos (tratores, máquinas) alugados?				
	9. Acha-se compensado com o preço de venda do seu produto?				
	10. O seu excedente agrícola tem sempre comprador?				

	11. Tem capacidade de armazenamento e conservação da sua produção?				
	12. Tem capacidade de transporte e escoamento da sua produção?				

Observações / notas sobre as perguntas anteriores:

5. Identifique as TRÊS principais limitações da sua atividade:

1. _____
2. _____
3. _____

6. Qual é o principal canal de venda do milho e da mandioca que produz. Por ordem de importância indique os compradores ou mercados do milho e mandioca que produz, classificando com: 0-nunca comprou; 1-compra com pouca frequência, 2-compra regularmente, 3-compra sempre).

Mercado/Comprador	Milho	Mandioca
Grossistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Agro-processadores (Moageiras)	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Avicultores ou outros produtores de animais	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Comerciantes Individuais/ Retalhistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Indústria de Cervejas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Particulares-Consumidores finais	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

Indique quais são os outros mercados para os quais vende os seus produtos que eventualmente não tenham sido mencionados

7. Impacto Alimentar

Sobre a produção do milho e mandioca:	Meses
a) Durante o ano quantos meses alimenta a sua família com base no milho proveniente da sua produção?	
b) Durante o ano quantos meses alimenta a sua família com base na mandioca proveniente da sua produção?	
c) Quantos meses pode alimentar a sua família recorrendo a outros produtos que produz que não sejam o milho e a mandioca?	

PERGUNTAS DE ÂMBITO GERAL

8. Responda por favor às questões abaixo de acordo com a seguinte classificação:

Condições no momento atual

(0 – Totalmente mentira; 1 – Mentira; 2 – Verdade; 3 – Totalmente verdade)

Importância no futuro

(0 – Nada importante; 1 – Pouco importante; 2 – Importante; 3 – Muito importante)

Facilidade de mudar

(0 – Impossível de mudar; 1 – Difícil de mudar; 2 – Fácil de mudar; 3 – Muito fácil de mudar)

	Condições no momento atual				Importância no futuro				Facilidade de mudar			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
1. Na zona onde produzo existem infra-estruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores.												
2. Os produtores da zona onde produzo seus equipamentos próprios (tratores e outros meios) com que trabalham.												
3. Os produtores da zona onde produzo têm acesso a equipamentos externos para alugar (tratores e outros meios).												
4. Na zona onde produzo a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.												
5. Na zona onde produzo existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).												
6. Na zona onde produzo há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.												
7. Os produtores da zona onde produzo têm condições de armazenamento / conservação para a cultura do milho.												
8. Os produtores da zona onde produzo têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.												
9. Os produtores da zona onde produzo têm condições de armazenamento / conservação para a cultura da mandioca.												
10. Os produtores da zona onde produzo têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para cultura da mandioca.												

11. Na zona onde produzo a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.												
12. Na zona onde produzo a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.												
13. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.												
14. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).												
15. Na zona onde produzo existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.												
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na actividade agrícola.												
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.												
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.												
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.												
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.												
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas												

técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.												
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam para a prossecução de actividades.												
23. Os produtores da zona onde produzo têm acesso a informação sobre os preços do mercado												
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.												
25. Existe a procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.												
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.												
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para prossecução das suas actividades.												
28. Na zona onde produzo há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.												
29. Na zona onde produzo os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.												
30. Na zona onde produzo o pequeno produtor está geralmente enquadrado numa fileira ou rede que garante a venda dos excedentes agrícolas.												
31. Na zona onde produzo não há conflito de terras entre pequenos produtores e grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.												
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.												

33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.												
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola do pequeno e médio produtores.												
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária												
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.												
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.												
38. Os produtores da zona onde produzo apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.												
39. Os fornecedores de insumos da minha zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.												
40. Os fornecedor de equipamentos da minha zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.												
41. Os fornecedores da zona onde produzo fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.												
42. Na zona onde produzo os produtores promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, factor que consolida confiança reciproca.												

43. Os produtores da zona onde produz promovem uma interacção interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.												
44. Os produtores da zona onde produz preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.												
45. Os produtores da zona onde produz encaram os ganhos de escala resultantes de acções comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.												

Junte aqui quaisquer comentários que queira fazer relativamente às perguntas acima.

Muito obrigado pela sua colaboração!

Anexo XXXV

MÉDIO PRODUTOR - Questionário n.º2

Este questionário tem como objectivo o estudo das situações, preocupações e percepções do médio produtor que cultiva **milho e mandioca** para consumo próprio e para o mercado, alimentando a cadeia de valor do agronegócio. Pedimos-lhe que tenha atenção às **instruções de resposta** que aparecem ao longo de todo o questionário. No caso de se enganar no preenchimento de alguma questão, pedimos-lhe que risque, assinalando a sua resposta com uma bola à volta da opção que lhe parece correta. Se não souber ou não quiser responder a alguma questão deixe em branco.

O inquérito é **anónimo**, pelo que garantimos a **confidencialidade dos dados**. O questionário refere-se à **cadeia de valor do agronegócio no geral e em particular na província de Nampula**. Agradecemos-lhe, desde já, a sua preciosa colaboração, sem a qual este trabalho não seria possível.

CARACTERIZAÇÃO DO INQUIRIDO

1.1 Identificação

Unidade de produção: _____

Função do Inquirido na Unidade de Produção _____

Distrito _____

1.2 Qual é o nível de instrução mais elevado que concluiu?

1	Não sabe ler nem escrever	
2	Ensino primário incompleto(1ª Classe a 5ª Classe antigo ou 6ª Classe do actual sistema)	
3	Ensino primário completo (6ª Classe antigo sistema ou 7ª Classe actual sistema)	
6	Ensino secundário 1ºCiclo incompleto (8ª Classe a 9ª Classe)	
7	Ensino secundário 1ºCiclo completo (10ª Classe)	

8	Ensino secundário 2 ^o Ciclo incompleto (11 ^a Classe)	
9	Ensino secundário 2 ^o Ciclo completo (12 ^a Classe)	
10	Ensino Técnico Básico	
11	Ensino Técnico Médio	
12	Ensino Superior não concluído / Bacharelato	
13	Licenciatura	
14	Pós-graduação ou Mestrado	
15	Doutoramento	

PERGUNTAS ESPECÍFICAS

2 Informação sobre a Produção.

2.1 Principais culturas e área de produção

Liste as culturas por ordem de importância	Área *	Colheita*	Mão-de-Obra Familiar	Trabalhadores Permanentes	Trabalhadores Sazonais
	(ha)	(Kg)	(número)	(número)	(número)
1					
2					
3					

- **Área e Colheita médias por campanha ou ciclo, nos últimos 3 anos**

2.2.Destino da Produção da Última Campanha Agrícola

Liste as culturas por ordem de importância	Cultura/produto	Produção total (Kg)	Auto-Consumo (Kg)	Venda (kg)	Preço de venda (meticais/kg)	Valor total de venda (meticais/kg)
1						
2						
3						

3.Informação sobre o apoio à sua actividade. Assinale com SIM ou NÃO conforme o seu entendimento sobre as questões que se colocam. No final desta tabela encontra um espaço que poderá utilizar para juntar as observações ou notas que entender sobre as perguntas abaixo.

		SIM	NÃO
8.	Está filiado numa Associação?		
9.	Conhece a actual lei de terras?		
10.	Sabe como solicitar o título de uso e aproveitamento da terra (DUAT)?		
11.	Possui o título de uso e aproveitamento da terra que cultiva (DUAT)?		
12.	Considera alto o preço de obtenção de DUAT?		
13.	Beneficiou de alguma formação ou treinamento nos últimos dois anos?		
14.	Já alguma vez recebeu financiamento bancário para a sua atividade?		

Observações / notas sobre as perguntas anteriores:

4. Informação sobre o apoio às atividade do milho e mandioca. Assinale com SIM ou NÃO conforme o seu entendimento sobre as questões que se colocam. No final desta tabela encontra um espaço que poderá utilizar para juntar as observações ou notas que entender sobre as perguntas abaixo.

		MILHO		MANDIOCA	
		SIM	NÃO	SIM	NÃO
	13. Usa semente melhorada?				
	14. Cultiva sob sistema de regadio?				
	15. Utiliza regularmente adubos?				
	16. Utiliza regularmente pesticidas ou fungicidas?				
	17. Gostaria de aumentar a área de cultivo?				
	18. Tem acesso a informação sobre os preços do mercado?				
	19. Utiliza equipamentos (tratores, máquinas) próprios?				
	20. Utiliza equipamentos (tratores, máquinas) alugados?				
	21. Acha-se compensado com o preço de venda do seu produto?				
	22. A sua produção agrícola tem sempre comprador?				
	23. Tem capacidade de armazenamento e conservação da sua produção?				
	24. Tem capacidade de transporte e escoamento da sua produção?				

Observações / notas sobre as perguntas anteriores:

5. Identifique as TRÊS principais limitações da sua atividade:

1. _____

2. _____

3. _____

6. Qual é o principal canal de venda do milho e da mandioca que produz. Por ordem de importância indique os compradores ou mercados do milho e mandioca que produz, classificando com: 0-nunca comprou; 1-compra com pouca frequência, 2-compra regularmente, 3-compra sempre).

Mercado/Comprador	Milho	Mandioca
Grossistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Agro-processadores (Moageiras)	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Avicultores ou outros produtores de animais	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Comerciantes Individuais/ Retalhistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Indústria de Cervejas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Particulares-Consumidores finais	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

Indique quais são os outros mercados para os quais vende os seus produtos que eventualmente não tenham sido mencionados

<p align="center">PERGUNTAS DE ÂMBITO GERAL</p>
--

7. Responda por favor às questões abaixo de acordo com a seguinte classificação:

Condições no momento atual

(0 – Totalmente mentira; 1 – Mentira; 2 – Verdade; 3 – Totalmente verdade)

Importância no futuro

(0 – Nada importante; 1 – Pouco importante; 2 – Importante; 3 – Muito importante)

Facilidade de mudar

(0 – Impossível de mudar; 1 – Difícil de mudar; 2 – Fácil de mudar; 3 – Muito fácil de mudar)

[illegible]

[illegible]

[illegible]

88. Os produtores da zona onde produzo promovem uma interacção interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.												
89. Os produtores da zona onde produzo preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.												
90. Os produtores da zona onde produzo encaram os ganhos de escala resultantes de acções comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.												

Junte aqui quaisquer comentários que queira fazer relativamente às perguntas acima.

Muito obrigado pela sua colaboração!

Este questionário tem como objectivo o estudo das situações, preocupações e percepções por parte **dos agentes económicos agro-industriais**. Pedimos-lhe que tenha atenção às **instruções de resposta** que aparecem em grande parte ao longo de todo o questionário. No caso de se enganar no preenchimento de alguma questão, pedimos-lhe que risque, assinalando a sua resposta com uma bola à volta da opção que lhe parece correcta. Se não souber ou não quiser responder a alguma questão deixe em branco. O inquérito é **anónimo**, pelo que garantimos a **confidencialidade dos dados**. O questionário refere-se à cadeia de valor do agronegócio no geral e em particular na província de Nampula. Agradecemos-lhe, desde já, a sua preciosa colaboração, sem a qual este trabalho não seria possível.

CARACTERIZAÇÃO DO INQUIRIDO

1.1 Identificação

Instituição/Empresa _____ Função _____

Cidade/Distrito: _____ Localidade _____

1.2 Qual é o nível de instrução mais elevado que concluiu?

1	Não sabe ler nem escrever	
2	Ensino primário incompleto(1ª Classe a 5ª Classe antigo ou 6ª Classe do actual sistema)	
3	Ensino primário completo (6ª Classe antigo sistema ou 7ª Classe actual sistema)	
6	Ensino secundário 1ºCiclo incompleto (8ª Classe a 9ª Classe)	
7	Ensino secundário 1ºCiclo completo (10ª Classe)	

8	Ensino secundário 2 ^o Ciclo incompleto (11 ^a Classe)	
9	Ensino secundário 2 ^o Ciclo completo (12 ^a Classe)	
10	Ensino Técnico Básico	
11	Ensino Técnico Médio	
12	Ensino Superior não concluído / Bacharelato	
13	Licenciatura	
14	Pós-graduação ou Mestrado	
15	Doutoramento	

PERGUNTAS ESPECÍFICAS AO INQUIRIDO

2. Qual é o principal canal de venda do seu produto final derivado do milho e da mandioca. Por ordem de importância indique os compradores ou mercados do milho e mandioca que produz, classificando com (0-nunca comprou; 1-compra com pouca frequência, 2- compra regularmente, 3-compra sempre).

Mercado/Comprador	Milho	Mandioca
Grossistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Panificadores	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Avicultores	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Comerciantes-Individuais/ Retalhistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Indústria de Cervejas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Particulares-Consumidores finais	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

Indique quais são os outros mercados para os quais vende os seus produtos que eventualmente não tenham sido mencionados

3. Identifique as TRÊS principais limitações da sua atividade:

1.

2.

3.

PERGUNTAS DE ÂMBITO GERAL

4. Responda por favor às questões abaixo de acordo com a seguinte classificação:

Condições no momento atual

(0 – Totalmente mentira; 1 – Mentira; 2 – Verdade; 3 – Totalmente verdade)

Importância no futuro

(0 – Nada importante; 1 – Pouco importante; 2 – Importante; 3 – Muito importante)

Facilidade de mudar

(0 – Impossível de mudar; 1 – Difícil de mudar; 2 – Fácil de mudar; 3 – Muito fácil de mudar)

	Condições no momento atual				Importância no futuro				Facilidade de mudar			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
1. Na zona de produção existem infra-estruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores												
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.												
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios)												
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.												
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).												

6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.												
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento / conservação para a cultura do milho.												
8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.												
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento / conservação para a cultura da mandioca.												
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para cultura da mandioca.												
11. Na zona de produção a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.												
12. Na zona de produção a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.												
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.												
14. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).												
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.												
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na actividade agrícola.												
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.												

18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.												
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.												
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.												
21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.												
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobra não são elevados por isso encorajam para a prossecução de actividades.												
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado												
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.												
25. Existe a procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.												
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.												
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para prossecução das suas actividades.												
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.												
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.												

30. Na zona de produção o pequeno e medio produtores estão geralmente enquadrados numa fileira ou rede que garante a venda dos produtos agrícolas.												
31. Na zona onde produzo não há conflito de terras entre pequenos, médios produtores e os grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.												
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.												
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.												
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola do pequeno e médio produtores.												
35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o titulo da propriedade pode servir de garantia bancária												
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.												
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.												
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.												
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.												
40. Os fornecedor de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.												

41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.												
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, factor que consolida confiança recíproca.												
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interacção interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.												
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.												
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de acções comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.												

Junte aqui quaisquer comentários que queira fazer relativamente às perguntas acima.

Muito obrigado pela sua colaboração!

Este questionário tem como objectivo o estudo das situações, preocupações e percepções por parte dos agentes económicos que actuam no canal de distribuição e comércio do milho e da mandioca. Pedimos-lhe que tenha atenção às **instruções de resposta** que aparecem em grande parte ao longo de todo o questionário. No caso de se enganar no preenchimento de alguma questão, pedimos-lhe que risque, assinalando a sua resposta com uma bola à volta da opção que lhe parece correcta. Se não souber ou não quiser responder a alguma questão deixe em branco. O inquérito é **anónimo**, pelo que garantimos a **confidencialidade dos dados**. O questionário refere-se à cadeia de valor do agronegócio no geral e em particular na província de Nampula. Agradecemos-lhe, desde já, a sua preciosa colaboração, sem a qual este trabalho não seria possível.

CARACTERIZAÇÃO DO INQUIRIDO

1. Identificação

Instituição/Empresa _____ Função _____

Cidade/Distrito: _____ Localidade _____

1.2 Qual é o nível de instrução mais elevado que concluiu?

1	Não sabe ler nem escrever	
2	Ensino primário incompleto(1ª Classe a 5ª Classe antigo ou 6ª Classe do actual sistema)	
3	Ensino primário completo (6ª Classe antigo sistema ou 7ª Classe actual sistema)	
6	Ensino secundário 1ºCiclo incompleto (8ª Classe a 9ª Classe)	
7	Ensino secundário 1ºCiclo completo (10ª Classe)	

8	Ensino secundário 2 ^o Ciclo incompleto (11 ^a Classe)	
9	Ensino secundário 2 ^o Ciclo completo (12 ^a Classe)	
10	Ensino Técnico Básico	
11	Ensino Técnico Médio	
12	Ensino Superior não concluído / Bacharelato	
13	Licenciatura	
14	Pós-graduação ou Mestrado	
15	Doutoramento	

PERGUNTAS ESPECÍFICAS AO INQUIRIDO

2. Qual é o principal canal de venda do milho e da mandioca que comercializa. Por ordem de importância indique os compradores ou mercados do milho e mandioca que comercializa, classificando com (0-nunca comprou; 1-compra com pouca frequência, 2- compra regularmente, 3-compra sempre).

Mercado/Comprador	Milho	Mandioca
Grossistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Agro-processadores (Moageiras)	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Avicultores	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Comerciantes-Individuais/ Retalhistas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Indústria de Cervejas	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Particulares-Consumidores finais	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

Indique quais são os outros mercados para os quais vende os seus produtos que eventualmente não tenham sido mencionados

3. Identifique as TRÊS principais limitações da sua atividade:

1.

2.

3.

PERGUNTAS DE ÂMBITO GERAL

4. Responda por favor às questões abaixo de acordo com a seguinte classificação:

Condições no momento atual

(0 – Totalmente mentira; 1 – Mentira; 2 – Verdade; 3 – Totalmente verdade)

Importância no futuro

(0 – Nada importante; 1 – Pouco importante; 2 – Importante; 3 – Muito importante)

Facilidade de mudar

(0 – Impossível de mudar; 1 – Difícil de mudar; 2 – Fácil de mudar; 3 – Muito fácil de mudar)

	Condições no momento atual				Importância no futuro				Facilidade de mudar			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
1. Na zona de produção existem infra-estruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores												
2. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.												
3. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios)												
4. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.												
5. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).												
6. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.												
7. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento / conservação para a cultura do milho.												

8. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.												
9. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento / conservação para a cultura da mandioca.												
10. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para cultura da mandioca.												
11. Na zona de produção a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.												
12. Na zona de produção a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.												
13. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.												
14. Na zona de producao existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).												
15. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.												
16. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na actividade agrícola.												
17. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.												
18. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.												
19. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.												
20. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.												

21. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.												
22. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam para a prossecução de actividades.												
23. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado												
24. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.												
25. Existe a procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.												
26. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.												
27. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para prossecução das suas actividades.												
28. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.												
29. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.												
30. Na zona de produção o pequeno e medio produtores estão geralmente enquadrados numa fileira ou rede que garante a venda dos produtos agrícolas.												
31. Na zona onde produz não há conflito de terras entre pequenos, médios produtores e os grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.												
32. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.												
33. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.												
34. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola do pequeno e médio produtores.												

35. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária												
36. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.												
37. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.												
38. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.												
39. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.												
40. Os fornecedor de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.												
41. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.												
42. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, factor que consolida confiança recíproca.												
43. Os produtores da zona de produção promovem uma interacção interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.												
44. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.												
45. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de acções comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.												

Junte aqui quaisquer comentários que queira fazer relativamente às perguntas acima.

Muito obrigado pela sua colaboração!

Este questionário tem como objectivo o estudo das situações, preocupações e percepções por parte dos **decisores de políticas agrícolas, dos técnicos directa ou indirectamente envolvidos nas actividades agrícolas, as Organizações não Governamentais e outros actores do sector agrícola. O milho e a mandioca** produzidos para o mercado alimentando a cadeia de valor do agronegócio constituem o objecto do estudo.. Pedimos-lhe que tenha atenção às **instruções de resposta** que aparecem em grande parte ao longo de todo o questionário. No caso de se enganar no preenchimento de alguma questão, pedimos-lhe que risque, assinalando a sua resposta com uma bola à volta da opção que lhe parece correcta.. Se não souber ou não quiser responder a alguma questão deixe em branco. O inquérito é **anónimo** pelo que garantimos a **confidencialidade dos dados**. O questionário refere-se à cadeia de valor do agronegócio no geral e em particular na província de Nampula. . Agradecemos-lhe, desde já, a sua preciosa colaboração, sem a qual este trabalho não seria possível.

CARACTERIZAÇÃO DO INQUIRIDO

1.1. Identificação

Instituição _____ Função do Inquirido _____

Distrito/Cidade: _____

1.2 Qual é o nível de instrução mais elevado que concluiu?

1	Não sabe ler nem escrever	
2	Ensino primário incompleto(1ª Classe a 5ª Classe antigo ou 6ª Classe do actual sistema)	
3	Ensino primário completo (6ª Classe antigo sistema ou 7ª Classe actual sistema)	

6	Ensino secundário 1 ^o Ciclo incompleto (8 ^a Classe a 9 ^a Classe)	
7	Ensino secundário 1 ^o Ciclo completo (10 ^a Classe)	
8	Ensino secundário 2 ^o Ciclo incompleto (11 ^a Classe)	
9	Ensino secundário 2 ^o Ciclo completo (12 ^a Classe)	
10	Ensino Técnico Básico	
11	Ensino Técnico Médio	
12	Ensino Superior não concluído / Bacharelato	
13	Licenciatura	
14	Pós-graduação ou Mestrado	
15	Doutoramento	

PERGUNTAS ESPECÍFICAS AO INQUIRIDO

2. Actualmente, de acordo com o Plano Nacional de Desenvolvimento do Agronegócio, os pilares estratégicos foram definidos por forma que a curto, médio e longo prazos se consolidem a cadeia do agronegócio integrando todos actores. Avalie a ideia na base dos seguintes pressupostos:

Condições no momento actual

(0 – Totalmente mentira; 1 – Mentira; 2 – Verdade; 3 – Totalmente verdade)

Importância no futuro

(0 – Nada importante; 1 – Pouco importante; 2 – Importante; 3 – Muito importante)

Facilidade de mudar

(0 – Impossível de mudar; 1 – Difícil de mudar; 2 – Fácil de mudar; 3 – Muito fácil de mudar)

	Condições no momento actual				Importância no futuro				Facilidade de mudar			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
Pilar-Institucional												
1. Promover a capacitação institucional do CEPAGRI- Centro de Promoção de Agricultura, para que este exerça uma coordenação eficaz das instituições públicas, privados e ONGS que operam na cadeia do valor												
2. Criação de instrumentos politico-legais sobre o agronegócio												
3. Criação de mecanismos flexíveis para atribuição de DUAT-titulo de direito de uso e aproveitamento de terra e trespasse entre os agricultores e outros agentes nos clusters												
4. Definição de clusters prioritários e criação de centros de agronegócio em cada um deles												

5. Criação de um sistema de informação específico para o agronegócio												
6. Incentivar e promover parcerias público-privado no sector												
7. Estabelecer parcerias com empresas de agronegócio e promover uma cooperação activa entre os diferentes agentes económicos da cadeia do valor												
Pilar- Desenvolvimento do Capital Humano												
1. Promoção de cursos técnicos profissionais nas áreas relacionados com o agronegócio												
2. Promover uma classe de empresários nacionais com formação adequada e vocação empresarial												
3. Estabelecer parcerias com empresas de agronegócio e promover uma cooperação activa entre os diferentes agentes económicos do agronegócio												
4. Expandir os serviços públicos de apoio técnico ao agronegócio nos clusters												
Pilar- Pesquisa e Desenvolvimento Relação pesquisa – produtores												
1. Aumentar o rendimento por hectare e melhorar a competitividade, promovendo a investigação e desenvolvimento em produtos prioritários e lançamento de pacotes tecnológicos adaptados às especificidades de cada cluster, priorizando de centros de demonstração de tecnologias agrária												
2. Promover a investigação e desenvolvimento em agro-processamento												
3. Promover a partilha de <i>know-how</i> e exploração de sinergias entre empresas que investem na própria investigação e a contraparte do governo.												
Pilar-Financiamento:												
1. Criar instrumentos financeiros mais adequados ao agronegócio												
2. Criar facilidade de acesso ao crédito com taxas de juros bonificadas												

3. Criar/desenvolver instituições vocacionadas ao agronegócio												
4. Promover o investimento por jovens formados e empreendedores através de incubadoras de agronegócio nos clusters com acesso a fundos <i>de seed capital</i>												
5. Promover uma gestão eficiente de investimentos de utilidade pública em infra-estruturas agrárias com prioridades para os clusters												
Pilar-Incentivos e Fiscalidade												
1. Isenção/redução de Direitos Aduaneiros(DA) e Impostos às actividades ligadas ao agronegócio												
2. Promoção do desenvolvimento do sector tais como o incentivo a indústria nacional no consumo de matéria prima nacional e produtos intermédio, promoção do aumento do volume de aquisição de produtos nacionais, promoção do comércio formal ao nível do agronegócio entre outras formas												

PERGUNTAS DE ÂMBITO GERAL

3. Responda por favor às questões abaixo de acordo com a seguinte classificação:

Condições no momento atual

(0 – Totalmente mentira; 1 – Mentira; 2 – Verdade; 3 – Totalmente verdade)

Importância no futuro

(0 – Nada importante; 1 – Pouco importante; 2 – Importante; 3 – Muito importante)

Facilidade de mudar

(0 – Impossível de mudar; 1 – Difícil de mudar; 2 – Fácil de mudar; 3 – Muito fácil de mudar)

	Condições no momento atual				Importância no futuro				Facilidade de mudar			
	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
91. Na zona de produção existem infra-estruturas de rega públicas acessíveis aos agricultores												
92. Os agricultores da zona de produção têm seus equipamentos (tratores e outros meios) com que trabalham.												
93. Os agricultores da zona de produção têm acesso a equipamentos externos (tratores e outros meios)												
94. Na zona de produção a tramitação do processo para aquisição dos DUATs é fácil e barato.												
95. Na zona de produção existem bons acessos rodoviários (estradas e pontes transitáveis durante todo o ano).												

96. Na zona de produção há sempre transporte que garante o escoamento dos produtos.											
97. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento / conservação para a cultura do milho.											
98. Os produtores da zona de produção têm acesso a unidades de processamento (unidades agro-industriais) para a cultura do milho.											
99. Os produtores da zona de produção têm condições de armazenamento / conservação para a cultura da mandioca.											
100. Os produtores da zona de produção têm condições de processamento (unidades agro-industriais) para cultura da mandioca.											
101. Na zona de produção a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado da mandioca que é produzida.											
102. Na zona de produção a qualidade é um factor que dificulta a colocação no mercado do milho que é produzido.											
103. Na zona de produção existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte dos serviços públicos de extensão.											
104. Na zona de producao existe uma oferta adequada de apoio técnico aos produtores por parte de serviços privados de extensão (Associações, ONGs,...).											
105. Na zona de produção existe uma oferta adequada de iniciativas de formação e treinamento.											
106. Existe no mercado uma oferta diversa e acessível de crédito bancário para o investimento na actividade agrícola.											
107. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de milho.											
108. Existem, no mercado, empresas que fornecem sementes de qualidade de mandioca.											

109. Existem, no mercado, empresas que fornecem adubos, pesticidas, fungicidas e fitofármacos quando é necessário, de acordo com as minhas necessidades.											
110. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento do milho com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.											
111. Existem grandes empresas privadas que se dedicam ao fomento da mandioca com os pequenos produtores, facto que garante adquirir novas técnicas e melhorar a maneira de produzir, bem como comercializar a produção final.											
112. Os impostos e taxas que a autoridade tributária cobram não são elevados por isso encorajam para a prossecução de actividades.											
113. Os produtores da zona de produção têm acesso a informação sobre os preços do mercado											
114. Existe uma procura permanente de milho no mercado durante todo o ano.											
115. Existe a procura permanente de mandioca no mercado durante todo o ano.											
116. Há sempre alternativas de escolha de mercados para a venda da produção.											
117. Os operadores (produtores, agroindustriais e comerciantes) têm sempre acesso ao crédito com taxas de juro acessíveis para prossecução das suas actividades.											
118. Na zona de produção há unidades de agroprocessamento suficientes para impulsionar a produção e comercialização de produtos agrícolas.											
119. Na zona de produção os agricultores estão organizados em associações ou em cooperativas.											
120. Na zona de produção o pequeno e medio produtores estão geralmente enquadrados numa fileira ou rede que garante a venda dos produtos agrícolas.											

121. Na zona onde produz não há conflito de terras entre pequenos, médios produtores e os grandes projetos agrícolas em desenvolvimento.											
122. Os megaprojectos agrários irão usurpar terras aos pequenos e médios produtores agrícolas caso o Estado não exerça um controlo eficaz.											
123. O Estado tem cumprido e tem feito cumprir a lei de terras por isso os megaprojectos agrários não prejudicarão os pequenos e médios produtores.											
124. Os megaprojectos agrários irão dinamizar a agricultura como instrumentos de fomento ajudando a melhorar as práticas de manejo agrícola do pequeno e médio produtores.											
125. A privatização da terra vai facilitar o financiamento bancário porque o título da propriedade pode servir de garantia bancária											
126. A privatização da terra contribui para a preservação da qualidade do solo através de um melhor uso.											
127. A privatização da terra vai agudizar a pobreza no meio rural porque as terras aráveis serão monopolizadas por grandes empresas.											
128. Os produtores da zona de produção apostam na inovação, respeitando o meio ambiente como forma de garantir a sustentabilidade do negócio.											
129. Os fornecedores de insumos da zona de produção oferecem apoio técnico de suporte sobre o uso dos mesmos.											
130. Os fornecedor de equipamentos da zona de produção oferecem apoio técnico pós-venda em manutenção e fornecimento de peças sobressalentes.											
131. Os fornecedores da zona de produção fazem entregas pontuais, o que consolida a confiança e a tranquilidade nos compradores.											
132. Os produtores da zona de produção promovem e estabelecem relações de ganhos Win-Win com os seus parceiros, factor que consolida confiança recíproca.											

133. Os produtores da zona de produção promovem uma interacção interpessoal com os seus parceiros e clientes, criando amizades como forma de facilitar as relações comerciais.												
134. Os produtores da zona de produção preferem como parceiros de negócios os que apresentam um perfil inovador e possuem conhecimentos que possibilitam o desenvolvimento técnico e tecnológico.												
135. Os produtores da zona de produção encaram os ganhos de escala resultantes de acções comerciais conjuntas como uma boa estratégia de cooperação e parceria.												

Junte aqui quaisquer comentários que queira fazer relativamente às perguntas acima.

Muito obrigado pela sua colaboração!